ЗНАНИЕ

Практика хозяйствования и управления

Новое в жизни, науке, технике

Подписная научно-популярная серия

3'91

А.И.Самоукин

ПОТЕНЦИАЛ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

НОВОЕ В ЖИЗНИ, НАУКЕ, ТЕХНИКЕ

ПОДПИСНАЯ НАУЧНО-ПОПУЛЯРНАЯ СЕРИЯ

ПРАКТИКА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ

3/1991

Издается ежемесячно с 1988 г.

А. И. Самоукин

ПОТЕНЦИАЛ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

МОСКВА ИЗДАТЕЛЬСТВО «ЗНАНИЕ» 1991

ББК 65.050.9(2)
С 17

Автор: САМОУКИН Александр Иванович, кандидат экономических наук, преподаватель Московского экономико-статистического института.

Редактор *О. В. РОВИНСКАЯ*

Самоукин А. И.

С 17 Потенциал нематериального производства. — М.: Знание, 1991. — 64 с. — (Новое в жизни, науке, технике. Сер. «Практика хозяйствования и управления»; № 3).

ISBN 5-07-001709-8

40 к.

В чем сущность потенциала сферы нематериального производства и какова его величина? Как оценить деятельность работников в этой сфере? Растут ли объемы социальных благ? В брошюре даются ответы на эти вопросы с иллюстрацией зарубежного опыта.

Брошюра предназначена для лекторов, слушателей СЭО, преподавателей и студентов вузов и техникумов, руководителей и сотрудников предприятий, а также для тех, кого интересуют социальные проблемы.

0605010000 ББК 65.050.9(2)

ISBN 5-07-001709-8

Введение

В перестройке экономики страны наступил решающий момент. До настоящего времени существовало двоевластие административно-командных и новых, хозрасчетных методов хозяйствования. При этом их развитие протекало параллельно и достаточно спокойно. Однако сейчас, после пяти лет перестройки, ситуация обострилась. Стало ясно, что существование одновременно и старых, и новых методов хозяйствования не позволит стране выйти из экономического кризиса и достигнуть главных целей перестройки — повысить уровень жизни граждан и реализовать их личностный потенциал. Необходимы радикальные меры — коренной слом административно-командной системы и переход к регулируемому рынку.

В то же время проведение этих мероприятий, как отмечают советские и зарубежные специалисты, должно сопровождаться также и переходом к ресурсосберегающему типу хозяйства, т. е. устранением потерь, выявлением и вовлечением в производство неиспользуемых ресурсов, резервов, технологий, созданием мотивационного механизма, стимулирующего работников и управленческий аппарат к более полному использованию своих способностей. Другими словами, практикой хозяйствования и управления на первый план выдвигаются сейчас проблемы эффективного использования имеющегося экономического потенциала общества и прежде всего — в связи с социальной переориентацией экономики — потенциала нематериального производства.

Для успешного решения этих проблем необходимо дать ответы на следующие вопросы. Что же представляет собой экономический потенциал общества и нематериального производства? Каким образом можно определить их объем и осуществить анализ? Как преодолеть догматические подходы 20—30-х годов к нематериальному производству и внедрить его в хозяйственную практику? Какие меры необходимо принять, чтобы эффективно использовать потенциал предприятия,

организации, отрасли и общества в целом? Несмотря на кажущуюся простоту данных вопросов, экономисты не дают на них однозначного ответа.

Что такое экономический потенциал общества?

Три точки зрения

Сторонники первой из них определяют экономический потенциал как способности народного хозяйства и его отраслей. Так, например, авторы справочника «Социалистическое производство» отмечают, что «он находит свое выражение в совокупной способности отраслей народного хозяйства производить промышленную и сельскохозяйственную продукцию, осуществлять инвестиционную деятельность, перевозить и сохранять продукцию и оказывать услуги населению»[1]. Сторонники второй точки зрения считают, что экономический потенциал отражает лишь возможности общества в какой-либо из областей народнохозяйственной деятельности[2]. И наконец, представители третьей точки зрения характеризуют экономический потенциал только совокупностью ресурсов, имеющихся в наличии у предприятий, организаций, общества в целом[3].

Основной недостаток приведенных подходов состоит в том, что каждый из них учитывает и отражает лишь одну черту экономического потенциала общества, но не раскрывает его полностью. Это не позволяет определить специфику экономического потенциала общества и показать, чем же он отличается от других понятий — «национальное богатство», «производительные силы», «материально-техническая база», которые отражают не только достигнутый уровень развития общества, но и его возможности. Неправомерно характеризовать поня-

---

[1] См.: Социалистическое производство: политико-экономический справочник. — М.: Экономика, 1988. — С. 41.

[2] См., например: Фигурнов Э. Производственный потенциал социалистического общества // Политическое самообразование. — 1982. — № 1. — С. 38.

[3] См., например: Кажмуратов К. К. Научно-технический и производственный потенциал: проблемы формирования и развития. — Алма-Ата: Наука, 1985. — С. 8.

тие «экономический потенциал общества» только лишь совокупностью ресурсов, так как это приводит к дублированию понятия «ресурсы» и также находит свое отражение в указанных выше понятиях.

Новая концепция

Экономический потенциал общества характеризуется, во-первых, его реальными возможностями в той или иной области экономической деятельности. При этом не только реализованными, но и нереализованными по каким-либо причинам при достигнутом уровне производительных сил.

Во-вторых, эти возможности могут быть использованы при наличии ресурсов. Следовательно, экономический потенциал общества характеризуется определенным объемом ресурсов, как вовлеченных, так и не вовлеченных в производство, но подготовленных к использованию в народном хозяйстве.

В-третьих, в процессе использования и воспроизводства ресурсов возникают формы общения между людьми, т. е. экономические, производственные отношения. Поэтому экономический потенциал общества следует рассматривать во взаимосвязи со свойственными каждой общественно-экономической формации производственными отношениями.

И наконец, в-четвертых, отличительная особенность экономического потенциала общества состоит в том, что он определяется не только реальными возможностями и объемом имеющихся ресурсов (как используемых, так и неиспользуемых), но и фактически сложившейся экономической способностью общества к использованию ресурсов и созданию максимального объема материальных и нематериальных благ.

Суммируя вышеизложенное, можно сказать, что экономический потенциал общества характеризуется производственными и экономическими отношениями, возникающими между отдельными работниками, трудовыми коллективами, а также управленческим аппаратом предприятий, организаций, отраслей, народного хозяйства в целом по поводу полного использования их способностей к созданию материальных благ и услуг. В этом заключается его основная сущность.

Содержание экономического потенциала общества составляют два компонента: объективный и субъективный. Первый представляет собой совокупность трудовых, нематериальных, материальных и природных ресурсов, вовлеченных и не вовлеченных по каким-либо причинам в общественное производство и обладающих реальной возможностью участвовать в нем. Второй, в свою очередь, включает, во-первых, экономические способности работников, трудовых коллективов к использованию ресурсов и созданию максимального объема материальных благ и услуг, иными словами, профессиональные знания, умения и навыки (квалификационный потенциал); работоспособность или физическую способность к труду (психофизиологический потенциал); интеллектуальные, познавательные способности (образовательный потенциал); креативные способности (творческий потенциал); способность к сотрудничеству, коллективной организации и взаимодействию (коммуникативный потенциал); ценностно-мотивационную сферу (идейно-мировоззренческий и мотивационный потенциал)[4]. Во-вторых, субъективный компонент включает способности управленческого аппарата предприятия, организации, отрасли, народного хозяйства в целом к оптимальному[5] использованию имеющихся ресурсов, а именно: организаторские способности руководителей и специалистов сферы управления; организационную структуру хозяйственных звеньев страны; уровень специализации, внутри- и межотраслевой кооперации, сбалансированности трудовых и материальных ресурсов, внутрипроизводственной структуры, сложившихся на том или ином уровне управления народного хозяйства.

Необходимость количественной оценки субъективного компонента объясняется следующими обстоятельствами. При использовании, например, материальных ресурсов одинакового объема и уровня часто достигаются различные результаты. Другими словами, рассчитанная

---

[4] См.: Личностный потенциал работника: проблемы формирования и развития. — М.: Наука, 1987. — С. 13.

[5] При применении различного вида ресурсов нужно учитывать социальные, экологические и другие факторы. Поэтому речь должна идти не о максимально, а об оптимально возможном использовании ресурсов. Например, если снять очистные фильтры, предохраняющие воздух от загрязнения, то можно было бы значительно увеличить выплавку стали.

без учета влияния человеческого и управленческого факторов отдача ресурсов не совпадает с их плановой или фактической отдачей. Например, один и тот же объем материальных ресурсов может быть вывезен в две страны: СССР и Японию, которые различаются по организационно-управленческим способностям к использованию ресурсов или организационной структурой управления. И в силу этих причин за один и тот же период отдача ресурсов в данных странах будет различна.

Укажу и еще на одно важное обстоятельство. В развитых странах, исчерпав в основном возможности технического фактора, ученые и специалисты перешли к измерению способностей каждого работника. В США получили широкое распространение так называемые бюджеты человеческих ресурсов (совокупность способностей работников к тем или иным видам профессиональной деятельности), балансы этих способностей (соотношения между текущими или перспективными потребностями в конкретных человеческих способностях и наличными такими способностями), а также матрицы (модели) способностей и качеств всего персонала и отдельных работников, построенные по типу периодической таблицы Д. Менделеева. А швейцарскими специалистами предложена концепция измерения человеческого капитала (см. зарубежный опыт).

Сегодня наша экономика «больна» и, по выражению лауреата Нобелевской премии В. Леонтьева, представляет собой «парус без ветра». То есть в ней отсутствует мотивационный механизм, побуждающий работников максимально использовать свои способности. Поэтому и в нашей стране нужно как можно быстрее организовать учет текущих и перспективных потребностей в конкретных профессиональных способностях работников и исходя из этого планировать и материально стимулировать развитие приоритетных на данном этапе способностей. Только таким путем можно избавиться от уравниловки в оплате труда, снизить явную и скрытую безработицу, а в конечном счете — способствовать развитию НТП.

Воспроизводственная структура

Ведущую роль в накопленном потенциале играют трудовые ресурсы. В 1989 г. в целом по стране они со-

ставили 164 млн. человек и увеличились по сравнению с предшествующим годом на 0,9 млн. человек, а численность занятых трудовых ресурсов составила 139 млн. человек. Их структура по секторам экономики выглядит так (в %):

	1988 г.	1989 г.
Всего занято в народном хозяйстве	100	100
В том числе:		
в государственном секторе	87,9	86,5
в колхозах	8,4	8,3
в кооперативах (без совместителей)	0,5	2,1
в сфере индивидуальной трудовой деятельности	0,2	0,2
в личном подсобном хозяйстве	3,0	2,9

В последние годы происходит перегруппировка рабочей силы из государственного сектора в сферу кооперативной собственности. Удельный вес работников кооперативов возрос более чем в 4 раза, а их численность составляет сейчас 2,9 млн. человек без учета совместителей. Что касается остальных секторов экономики, то доля занятых в них практически не меняется.

В состав накопленного экономического потенциала общества включаются и нематериальные ресурсы, уже подготовленные к использованию в производстве. Это все виды специализированной информации, технологии производства, патенты, лицензии и другие ресурсы, реализуемые за плату как внутри страны, так и за рубежом. О динамике продажи советских лицензий в отдельные страны можно судить по данным Госкомстата СССР:

	1980 г.	1985 г.	1987 г.
Продано лицензий за год	179	343	390
В том числе:			
в соцстраны	119	229	266
в развитые капстраны	29	82	101
в развивающиеся страны	31	34	23

Несмотря на тенденцию роста, наши доходы от продажи лицензий на мировом рынке в 40 раз меньше американских, а доля изобретений США в области товаров народного потребления в мировой экономике составляет 20%, а СССР — всего лишь 2%. Основная причина — низкая конкурентоспособность отечественной науки и отсталость ее потенциала. К примеру, уро-

вень оснащенности научного сотрудника приборами и информацией в СССР в 100 раз ниже, чем в США. Если там уровень оплаты труда ученых значительно превосходит соответствующий уровень рабочих промышленности, то у нас наоборот. Зарплата ученых составляет около 80% зарплаты рабочих промышленности. Поэтому нужно создать хотя бы средние условия для труда ученых и укрепить материально-техническую базу научных учреждений. До тех пор, пока правительство не осознает это и не перейдет от слов о помощи науке к реальным действиям, перестройка в экономике обречена на неудачу, а ее завершение отодвинется на долгий срок.

Накопленный экономический потенциал общества, помимо трудовых и нематериальных, включает природные ресурсы 1-го класса (т. е. могущие быть задействованными в производство), а также материальные ресурсы. Их объем, динамика и структура представлены ниже.

Рассмотренные трудовые, нематериальные, материальные и природные ресурсы образуют основу экономического потенциала общества, характеризуют весь объем ресурсов, которыми оно располагает. Одновременно с накоплением ресурсной части экономического потен-

Таблица 1

Объем, динамика и структура материальных ресурсов

Материальные ресурсы	Объем, млрд. руб.		1988 г., % к 1980 г.	Структура, %	
	1980 г.	1988 г.		1980 г.	1988 г.
Все фонды	1369,2	2113,8	154	100	100
В том числе:					
основные производственные (по остаточной стоимости в сопоставимых ценах)	786	1149	146	57	54
основные непроизводственные (по остаточной стоимости в сопоставимых ценах)	454	713	157	33	33
оборотные (материальные запасы)	129,2	251,8	195	10	13

циала общества происходит рост[6] его экономических способностей, выражающийся в повышении или снижении потенциала работников трудовых коллективов, изменении организационной структуры управления народным хозяйством, а именно уровня кооперации, сбалансированности трудовых и материальных ресурсов, коэффициента звенности управленческого аппарата.

Для создания планируемого объема материальных благ и услуг в общественное производство вовлекается определенная часть ресурсов, составляющая реализованную (реализуемую) часть экономического потенциала. Она представлена производительными силами общества и характеризует его активную часть. Помимо ее, в состав экономического потенциала входит и нереализованная (нереализуемая) его часть, включающая совокупность трудовых, нематериальных, материальных и природных ресурсов, временно не используемых обществом по каким-либо причинам. Например, лица, занятые на учебе с отрывом от производства (11,9 млн. человек); разведанные и учтенные, но не вовлеченные в производство полезные ископаемые; невнедренные изобретения, открытия и научные разработки; неустановленное оборудование (его стоимость—13,9 млрд. руб.)— все они являются важным резервом увеличения объемов производства материальных благ и услуг.

Ресурсы, вовлеченные в общественное производство, превращаются в его факторы, происходит реализация потенциала. Результатом является созданный объем материальных благ и услуг, получающий отражение в показателях валового национального продукта, общего объема потребления населением материальных благ и услуг, национального дохода и др. Воспроизведенная часть экономического потенциала общества, выраженная, например, в форме национального дохода, по своему назначению делится на две части: фонд накопления и фонд потребления. Первая служит источником воспроизводства материальных ресурсов экономического потенциала, удовлетворяя в основном производственные потребности отраслей народного хозяйства. Вторая используется преимущественно на удовлетворение личных

[6] Согласно экономической теории рост складывается из положительных, отрицательных и нулевых темпов. Например, отрицательные темпы роста (сокращение объемов производства) целесообразны в отраслях и на предприятиях с отсталой технологией, антиэкологическим продуктом и т. п.

потребностей, обеспечивая воспроизводство работников и создание условий для их развития. Удовлетворяя потребности в материальных и нематериальных благах, население и работники общественного производства повышают, как правило, свои профессиональные, интеллектуальные, духовные и физические способности и тем самым влияют на рост и эффективность экономического потенциала общества. Наряду с этим посредством удовлетворения потребностей в услугах науки и управления, происходит наращивание научного и управленческого потенциала, т. е. способностей к оптимальному использованию материальных, нематериальных и других накопленных ресурсов. Таким путем осуществляется воспроизводство экономического потенциала общества и его компонентов.

Как преодолеть догмы о нематериальном производстве и внедрить его в хозяйственную практику?

В течение многих десятилетий проблемы производительного и непроизводительного труда, оценки результатов нематериального производства не сходили со страниц журналов и монографий. Проведя ревизию опубликованных материалов, я обнаружил интересную закономерность. Указанные проблемы обсуждались в основном в конце 20-х — начале 30-х годов и в 60-е годы, т. е. во времена так называемой оттепели. А потом, во времена «застоя», они благополучно забывались. И вот наступила новая «оттепель», надеюсь надолго, навсегда. А плановые и статистические органы по-прежнему продолжают считать произведенный национальный доход и валовой общественный продукт по методологии 20—30-х годов. В то время как результаты предыдущих дискуссий в области нематериального производства, как и многие другие, «утонули» в статистической пучине.

Причины возникновения догматических подходов в планировании и статистике

В конце 20-х — начале 30-х годов была разработана и используется в статистической и плановой практике и по сей день методология исчисления произведенного национального дохода (НД), валового общественного продукта (ВОП), базирующаяся на разграничении двух сфер деятельности: на производственную и непроизводственную. В основу расчетов указанных показателей и этого разграничения заложен вещественный признак. А именно: те отрасли, в которых создаются материально-вещественные блага, относятся к производственной сфере, а результаты их деятельности включаются в НД. В то время как остальные отрасли, в которых указанные блага не создаются, образуют непроизводственную сферу, а их результаты не включаются ни в НД, ни в ВОП. В чем же причины таких подходов? Первая из них состоит в том, что в 20—30-е годы группа экономистов выдвинула концепцию производительного и непроизводительного труда, получившую название ограничительной. Согласно ее основным положениям труд работников, производящих материальные блага, был объявлен производительным, а труд врачей, учителей, инженеров и других лиц, занятых в нематериальном производстве, — непроизводительным. Сторонники этой концепции обосновывали свои положения ссылками на Маркса, предписывая ему то, что он якобы определял труд работников нематериального производства как непроизводительный. Хотя именно К. Маркс критиковал А. Смита в «Теориях прибавочной стоимости» (IV томе «Капитала») за одностороннюю трактовку непроизводительного труда, как труда, производящего услугу и не воплощающего в каком-либо материально-вещественном продукте[7].

Вторая причина появления и использования в статистической и плановой практике методологии расчета НД и ВОП сугубо политическая. В конце 20-х — начале 30-х годов Сталиным проводился курс на ускоренную индустриализацию народного хозяйства. При этом де-

[7] См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. — Т. 26. — Ч. 1. — С. 142—157.

лался акцент на развитии отраслей только материального производства при ограничении выделения ресурсов в нематериальное производство. По существу, в этот период и сложился остаточный принцип его развития. Экономисты, разрабатывая классификацию отраслей народного хозяйства и методологию расчета НД, ВОП, рассуждали примерно так. Раз необходимо развивать отрасли, производящие материальные блага, то труд их работников производительный, совокупность этих отраслей должна составить производственную сферу, а результаты их деятельности следует включать в НД и ВОП. В отраслях же, производящих услуги, труд работников непроизводительный, сами эти отрасли следует включить в состав непроизводственной сферы, а результаты их деятельности исключить из НД и ВОП. Для народного хозяйства 20—30-х годов такие подходы в какой-то мере были оправданными: нематериальное производство было тогда экономически неразвитым, оно не представляло такую сложную и разветвленную систему, как сейчас. В настоящее время применение таких подходов в практике статистики и планирования привело к снижению темпов роста производства услуг для населения, отсталому потенциалу социальной сферы, дефициту на платные услуги и к росту цен на них.

Справедливости ради отмечу, что известными экономистами еще в 20-е годы (С. Струмилиным, Арт. Аболиным, П. Москвиным) и несколько позже — в 50—60-е годы (А. Ванштейном, П. Олдаком, Э. Агабабьяном, Вл. Медведевым) — была разработана альтернативная концепция производительного и непроизводительного труда, получившая название расширительной. Суть ее, как известно, состоит в том, что производительный труд присущ работникам, производящим как материальные блага, так и услуги, а их объем в том или ином разрезе следует включать в НД и ВОП. Однако положения расширительной концепции не реализованы и в настоящее время. По-прежнему в статистической и плановой практике действуют подходы шестидесятилетней давности, не стимулирующие рост объемов производства услуг для населения и ведущие к обострению социальных противоречий. Об этом, например, свидетельствует вышедший недавно сборник «Народное хозяйство СССР в 1989 г.» (М.: Финансы и статистика, 1990). В нем, как и в предыдущих аналогичных сбор-

никах, НД рассчитан по устаревшей методологии. То же самое можно сказать и в отношении «национального богатства», оцениваемого Госкомстатом СССР лишь по вещественному признаку. Хотя уже сейчас можно было бы включить в его объем стоимость нематериальных ресурсов: технологий, лицензий, патентов и т. п.

Новые подходы к нематериальному производству

Введение в 1988 г. в статистическую практику показателя валового национального продукта (ВНП) и признание в новом учебнике «Политическая экономия» (М.: Политиздат, 1988) нематериального производства как самостоятельного подразделения общественного производства, а работников, создающих услуги, — производительными, казалось бы, должны ознаменовать победу сторонников расширительной концепции и заставить работников госстатистики внести изменения в методологию расчета НД и ВОП. Однако этого не произошло. В настоящий момент в статистике и планировании, по образному выражению Т. Корягиной, сложилось двоевластие ограничительной и расширительной концепций производительного труда. Первая продолжает господствовать при расчетах и планировании таких макроэкономических показателей, как НД, ВОП, а вторая используется лишь в ограниченных целях — при исчислении ВНП для международных сопоставлений. Теория оказалась как бы «сидящей между двух стульев».

Что нужно сделать в этом случае? Во-первых, необходимо раз и навсегда отказаться от ограничительной концепции производительного труда и разработанной на ее основе методологии расчета показателей НД и ВОП, ибо последние дают сейчас искаженную картину экономического развития страны. Во-вторых, следует определить перечень предприятий, организаций, а также отраслей и видов деятельности, составляющих содержание нематериального производства, а затем учесть их результаты в объеме произведенного НД и ВОП. И в-третьих, создать новую классификацию отраслей народного хозяйства и отразить в ней деятельность предприятий всех форм собственности: государственной, коллективной (кооперативной, арендной, ассоциативной и т. д.), частной (индивидуальной и т. д.).

При определении отраслевого состава нематериального производства возможны два подхода. Первый предложен Э. Агабабьяном, который включает в его состав следующие отрасли: науку и научное обслуживание, управление, народное образование, культуру и искусство, здравоохранение и физическую культуру, а также нематериальные формы бытового обслуживания. Основными признаками отнесения тех или иных отраслей к нематериальному производству являются невещный характер результатов деятельности и преобладание духовных элементов. При этом отрасли и виды деятельности, в которых создаются материальные услуги (коммунальное хозяйство, материальные формы бытового обслуживания) или содержится небольшая доля духовных элементов труда (пассажирский транспорт), исключаются из состава нематериального производства. Именно такой (вещественный) подход заложен и в структуру общественного производства авторами нового учебника «Политическая экономия».

Однако приведенный подход не учитывает одного важного обстоятельства. Как известно, политэкономическое определение, выражающее сущность какого-либо явления, и статистическое, практическое определение, выражающее его форму, находятся в диалектическом противоречии и никогда полностью не совпадают. Например, политэкономическое и статистическое определения материального производства в полной мере не тождественны. Политэкономическое отражает отношение людей к внешней природе, воздействие на нее. Статистическое представляет собой набор видов деятельности, создающих материальные блага в форме продуктов, энергии, перемещения грузов, хранения продуктов, сортировки, упаковки и других функций, являющихся продолжением производства в сфере обращения. Поэтому невозможна классификация отраслей народного хозяйства, удовлетворяющая только политэкономическим или только статистическим положениям. Наряду с отражением формы она должна в основных чертах характеризовать и сущность различных видов и сфер деятельности.

Исходя из вышеизложенного, целесообразно рассматривать нематериальное производство в двух аспектах. Во-первых, в политэкономическом, отражающем в

большой мере сущность этого понятия. А во-вторых, в статистическом, народнохозяйственном, отражающем в основных чертах как сущность, так и форму этого вида общественного производства. В соответствии с первым подходом содержание нематериального производства составит совокупность следующих отраслей и видов деятельности: наука и научное обслуживание, управление, образование, культура и искусство, здравоохранение и физическая культура, нематериальные формы бытового обслуживания.

Согласно второму подходу в состав сферы нематериального производства войдут предприятия, учреждения и организации следующих отраслей: наука и научное обслуживание, информационно-вычислительное обслуживание, хозяйственное управление (аппарат органов управления государственных, кооперативных, арендных и других хозяйственных единиц), образование, культура и искусство, здравоохранение и физическая культура, транспорт (грузовой и пассажирский), связь (в части обслуживания предприятий, организаций и населения), торговля (оптовая и розничная), общественное питание, материально-техническое снабжение, сбыт и заготовки сельхозпродуктов, коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание (в части оказания услуг предприятиям, организациям и населению), включая кооперативные, арендные, частные и другие предприятия, производящие материальные и нематериальные услуги как для населения, так и для различных предприятий, учреждений и организаций. Почти аналогичным образом выделяется сфера нематериального производства и в отраслевой классификации США. Американские статистики включают в эту сферу транспорт, связь, оптовую и розничную торговлю, общественное питание, финансово-кредитную деятельность и страхование, услуги производственного и бытового назначения, образование, здравоохранение, науку, государственный аппарат управления хозяйством страны, а также деятельность военно-полицейского, политического, идеологического и пропагандистского аппарата. О повышении роли нематериального производства в экономике США можно судить по данным таблицы 2. Сумма долей всех отраслей и сфер не равна 100% вследствие статистических погрешностей и остатка, не отнесенного ни к одной из отраслей.

Таблица 2

Отраслевая структура экономики США, % к ВНП в сопоставимых ценах 1982 г.*

Виды производства	1959 г.	1969 г.	1979 г.	1985 г.
НЕМАТЕРИАЛЬНОЕ	59,92	62,05	64,84	66,64
В том числе:				
транспорт, электро-, газо-, водоснабжение, связь	7,58	8,26	9,19	9,02
торговля	14,77	14,92	16,03	16,85
финансы	12,02	12,96	14,38	14,61
услуги	11,26	11,87	13,46	15,02
управление	14,29	14,04	11,78	11,14
МАТЕРИАЛЬНОЕ	40,40	37,64	33,72	32,43
В том числе:				
добывающая промышленность	5,78	5,32	4,07	3,64
обрабатывающая промышленность	20,75	22,15	21,84	21,67
строительство	9,84	7,58	5,43	4,55
сельское хозяйство, рыболовство, лесное хозяйство	4,03	2,59	2,38	2,57

* Современные Соединенные Штаты Америки: Энцикл. справочник. — М.: Политиздат, 1988. — С. 167, 190—191.

Какой должна быть классификация отраслей народного хозяйства?

В 1990 г. Госкомстатом СССР разработан проект классификации отраслей народного хозяйства на основе классификации ООН. Однако в ней отсутствует деление на сферы народного хозяйства, что не позволяет рассчитать НД и ВОП с учетом результатов деятельности работников нематериального производства. В то же время органы госстатистики, как это видно из сборника «Народное хозяйство СССР в 1989 г.», по-прежнему продолжают использовать при построении различных группировок (трудовых ресурсов, национального богатства, основных фондов и др.) устаревшее деление народного хозяйства на производственную и непроизводственную сферу, что является явным анахронизмом в сегодняшнее время. Поэтому введение в хозяйственную практику нематериального производства требует создания принципиально новой классификации отраслей народно-

го хозяйства. На мой взгляд, она должна включать: сферу нематериального производства; сферу материального производства; непроизводственную сферу. Отраслевой состав сферы нематериального производства уже был рассмотрен ранее. В отношении остальных сфер деятельности нужно поступить следующим образом.

В составе сферы материального производства по аналогии с классификацией США целесообразно оставить такие отрасли, как промышленность (добывающая и обрабатывающая), строительство, сельское хозяйство, рыболовство, охотничье хозяйство, заготовка грибов, ягод и других продуктов леса. К этой сфере следует также отнести деятельность кооперативных, арендных, частных и других предприятий (концернов, консорциумов, ассоциаций и т. д.), создающих продукты деятельности, аналогичные отраслям данной сферы.

И наконец, в состав непроизводственной сферы необходимо включить: учреждения государственной безопасности и обороны, судебные и юридические организации (суды и нотариальные конторы, коллегии и юридические консультации адвокатов), таможни, партийные и общественные организации, учреждения социального обеспечения (дома-интернаты для престарелых и инвалидов, врачебно-трудовые экспертные комиссии), религиозные учреждения (церкви, соборы и т. п.), учреждения кредитования и государственного страхования (госбанки, сбербанки, страховые организации), министерства, ведомства, комитеты, контролирующие деятельность перечисленных учреждений и организаций, а также осуществляющие политическое руководство страной, республикой, областью, краем, АССР, городом и другими регионами.

Работники непроизводственной сферы некоммерческого сектора хотя и создают продукты в виде стоимостей[8] и потребительных стоимостей, но не увеличивают НД и ВОП с точки зрения их финансового, денежного аспекта. Причина этого — обмен продуктов труда (услуги) не на заработную плату как часть стоимостного продукта, созданного в сфере материального и

[8] В данном случае под стоимостью понимается общественно необходимые затраты труда или времени, пошедшего на изготовление материального блага или на оказание услуги.

нематериального производства и обобществленного тем или иным коллективным или частным собственником средств производства (государством, трудовым коллективом арендного, кооперативного, совместного и другого аналогичного предприятия, индивидуальным предпринимателем и т. д.), а на прибавочный или необходимый продукт общества. Говоря языком Маркса, работникам непроизводственной сферы присущ «обмен труда на доход, а не на капитал». Так, например, доходы такой общественной организации, как КПСС, формируются в основном за счет членских партийных взносов (в 1989 г. примерно 1,5 млрд. руб.), которые являются вычетом из доходов (зарплаты, премий, гонораров, пенсий, дивидендов и др.) населения — членов КПСС. Кроме того, расходы на содержание учреждений и организаций непроизводственной сферы являются не общественно необходимыми с позиции развития и увеличения объемов общественного производства, а вынужденными. По этим причинам работники непроизводственной сферы являются непроизводительными, а результаты их труда не следует включать ни в НД, ни в ВОП. В то же время, как уже отмечалось, работники непроизводственной сферы создают своим трудом стоимости и потребительные стоимости. Поэтому продукты их деятельности должны учитываться в объеме ВНП и валового внутреннего отечественного продукта, как это принято в американской статистике.

Такой подход к непроизводственной сфере не является абсолютно новым. Он опирается на идеи С. Струмилина, Арт. Аболина, А. Ванштейна, Э. Агабабьяна и других известных экономистов. Эти идеи ждут своей реализации с конца 20-х годов. И дело теперь за Госкомстатом СССР: внедрить их и избавить нашу статистику от одной из действующих в ней догм.

Содержание потенциала нематериального производства

Экономический потенциал нематериального производства (ЭПНП) — важнейшая часть рассмотренного потенциала общества. Исходя из его сущности, а также структуры сферы нематериального производства, содержание ЭПНП выглядит так.

ОТРАСЛЕВОЕ СОДЕРЖАНИЕ. ЭПНП включает потенциалы государственных предприятий, учреждений, организаций сферы нематериального производства, кооперативных, арендных, совместных, частных и других предприятий, производящих услуги для населения, учреждений, организаций и других хозяйственных единиц.

НАТУРАЛЬНО-ВЕЩЕСТВЕННОЕ СОДЕРЖАНИЕ. Составляет трудовые, материальные, нематериальные, природные ресурсы, имеющие в распоряжении сферы нематериального производства, и экономические способности этой сферы к использованию ресурсов и созданию максимального объема нематериальных и материальных услуг.

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ. В их состав включаются работники, занятые на государственных предприятиях и в организациях, на кооперативных (без совместителей), арендных, совместных, частных и других предприятиях, производящих различные виды нематериальных и материальных услуг, а также учащиеся высших и средних специальных учебных заведений, обучающиеся на дневных отделениях по профилю сферы нематериального производства. В настоящее время структура занятых в этой сфере выглядит так:

	% к итогу
Всего занято в нематериальном производстве	100
В том числе:	
на государственных предприятиях и в организациях	97,5
в кооперативах, оказывающих услуги населению, предприятиям и организациям	2,4
из них населению	1,4
на арендных предприятиях и в организациях по производству услуг	0,1

Доля работников, занятых производством услуг для населения в кооперативных и на арендных предприятиях, пока незначительна. Большинство услуг оказывается работниками государственных предприятий и организаций, делая их монополистами. К тому же в 1989 г. в структуре действующих кооперативов произошли изменения не в пользу населения (табл. 3).

Как видно из данных табл. 3, сокращается доля кооперативов, специализирующихся на выпуске товаров и услуг населению, в особенности бытовых и общественного питания. В общем объеме действующих кооперативов они уменьшились с 26,7 и 5,8% до 17,1 и 2,9%.

Таблица 3

Структура действующих кооперативов в 1989—1990 гг., % к итогу

Виды кооперативов	Доля действующих кооперативов		Доля выручки от реализации продукции	
	на 1/IV.89 г.	на 1/I.90 г.	на 1/IV.89 г.	на 1/I.90 г.
Все кооперативы	100	100	100	100
Кооперативы по производству товаров и услуг для населения	57,3	41,0	47,3	29,4
В том числе:				
по производству товаров народного потребления	19,8	17,4	24,0	17,6
по производству услуг	37,5	23,6	23,3	11,8
Из них:				
по организации досуга	1,9	1,3	1,0	0,7
по оказанию медицинских услуг	2,4	1,7	1,4	0,7
по бытовому обслуживанию населения	26,7	17,1	16,5	8,1
торговые	0,7	0,6	1,9	1,0
общественного питания	5,8	2,9	2,5	1,3
прочие виды кооперативов	42,7	59,0	52,7	70,6
Из них:				
торгово-закупочные	5,4	3,3	9,1	4,4
по заготовке-переработке вторичного сырья	2,2	1,7	3,5	2,3
строительные	7,2	20,0	12,6	30,0
проектно-изыскательские по обслуживанию строительства	1,2	1,6	1,3	1,7
сельскохозяйственные (по выращиванию, откорму скота и птицы, рыбоводству, выращиванию овощей и т. п.)	3,0	4,3	1,0	1,5
проектно-конструкторские, внедренческие, научно-исследовательские, по разработке программных средств, оказанию информационных услуг	4,0	5,4	5,5	7,8
художественно-оформительские	2,3	2,3	1,0	1,0
другие виды	17,4	20,4	18,7	21,9

Соответственно сокращаются и доля, и приросты продукции, предназначенной для населения. Из 26 млрд. руб. кооперативной продукции, реализованной за девять месяцев 1989 г., продано населению лишь на 4,3 млрд. руб. В расчете на одного жителя страны кооперативных товаров и услуг приходится в среднем на сумму 120 руб., в том числе потребительского характера — на 20 руб., что составляет всего лишь 1,3% общего объема товарооборота и платных услуг. И это несмотря на то, что из-под «налогового пресса» исключен прирост фонда оплаты труда, получаемый за счет реализации товаров и услуг населению. В то же время на первый план вышли строительные кооперативы. Доля этих кооперативов возросла за апрель 1989 г. — январь 1990 г. на 12,8 пункта, а доля реализованной ими продукции — еще больше, на 17,4 пункта. Чем же объясняется такое явление? Как отмечают специалисты, зарплата работников кооперативов с наличной выручкой (общепит, пассажирский транспорт, бытовое обслуживание и т. д.) находится в интервале от 167 до 450 руб., а зарплата в кооперативах, ведущих свою деятельность на безналичной основе (строительные, научно-технические и т. д.), значительно выше — от 450 до 900 руб. Предполагают также, что последние не отражают в финансовых декларациях свои доходы в полном объеме, а сразу переводят их в личные доходы. Как бы там ни было, налоговую политику в кооперации надо менять. Ибо в настоящее время она поворачивается лицом не к населению, как это предполагалось изначально, а к предприятиям и организациям, воспроизводя их диспропорции. Целесообразно, с одной стороны, создать еще бо́льшие льготы для кооперативов потребительского, индивидуального характера (понизить налог, давать им кредит под небольшой процент и т. п.), а с другой — повысить уровень налога и принять другие аналогичные финансовые меры к тем кооперативам, где наблюдается самый высокий уровень зарплаты и деятельность которых не связана с обслуживанием населения. Такая гибкая, дифференцированная политика нужна до тех пор, пока не будет насыщен потребительский рынок товаров и услуг. И решающую роль здесь должны сыграть местные Советы. В октябре 1989 г. была принята поправка к Закону о кооперации в СССР, дающая право Советам народных депутатов самостоятельно

устанавливать маскимальные цены и тарифы на потребительские товары и услуги, производимые кооперативами для населения. Остается только умело распорядиться предоставленным правом.

Экономические способности

Прежде чем их охарактеризовать, отмечу, что в 1970—1984 гг. в политике и экономике преобладал подход, согласно которому личностные качества и способности человека рассматривались односторонне, лишь с позиции создаваемого продукта, а развитие способностей представлялось второстепенным процессом, не имеющим своих закономерностей и стадий развития. При таком подходе работники были «винтиками» и не могли в полной мере реализовать свои способности, а общество несло моральный и материальный урон, снижалась его социально-экономическая дееспособность.

В условиях перестройки наметился новый политический и экономический подход к данной проблеме. Способности человека стали рассматриваться самостоятельно, с присущими им закономерностями формирования и развития, влияющими на результаты и эффективность общественного производства. Процессы развития способностей и развития самого производства взаимосвязаны между собой. По мере развития способностей работников, с одной стороны, возникает необходимость в совершенствовании производства, машин, оборудования и других вещественных факторов, что ведет к перестройке структуры экономики, росту конечных результатов; с другой стороны, с развитием производства, переходом на новые технологии возникает необходимость в развитии человеческого фактора — способностей работников, росте их образовательного, профессионально-квалификационного и личностного потенциала. Последнее, в свою очередь, требует должного материального стимулирования для развития тех или иных приоритетных на сегодняшний день способностей, избавления от уравниловки в оплате труда. Чтобы решить все эти проблемы, необходимо знать, что включают в себя экономические способности и как дать им количественную оценку.

Экономические способности сферы нематериального производства включают два элемента: 1) способности

работников, трудовых коллективов к созданию максимального объема нематериальных и материальных услуг; 2) способности управленческого аппарата предприятий, учреждений и организаций сферы нематериального производства к оптимальному использованию имеющихся ресурсов. Первый может быть рассмотрен аналогичным образом, что и соответствующий элемент экономического потенциала общества. Количественную оценку способностей работников нематериального производства к созданию максимального объема нематериальных и материальных услуг можно дать с помощью коэффициентов, рассчитываемых в экономической и социологической практике: трудового участия, ориентации работников на творческое применение и развитие своих сил и способностей, мотивации работников на достижение максимальных результатов в трудовой деятельности, удовлетворенности различными сферами жизнедеятельности — непосредственно трудом, жилищными условиями, семейной жизнью, досугом. Например, наиболее высокий уровень удовлетворенности работников трудом наблюдается сейчас в Дании (4,10 балла), а самый низкий среди зарубежных стран — в Англии (3,28 балла) и Югославии (3,43 балла).

Посредством интеграции указанных и других частных показателей рассчитывается обобщающий показатель, который применяется для оценки способностей каждого работника. Например, на основе численности мужчин и женщин, уровня их трудовой активности, сложности выполняемого ими труда обобщающая оценка способностей или экономического потенциала работника нематериального производства ($ЭП_{раб}$) может быть получена с помощью формулы, предложенной Э. Либановой и Е. Палий:

$$ЭП_{раб}=\sum\sum T_{ij}K_{ij}a_{ij}+\sum\sum T'_{ij}K'_{ij}a_{ij},$$

где T_{ij}, T'_{ij} — численность соответственно мужчин и женщин i-го возраста j-й профессионально-квалификационной группы;

K_{ij}, K'_{ij} — уровень трудовой активности соответственно мужчин и женщин i-го возраста j-й профессионально-квалификационной группы;

a_{ij} — коэффициент сложности труда работников i-го

возраста j-й профессионально-квалификационной группы[9].

Экономические способности трудовых коллективов предприятий, учреждений и организаций нематериального производства отражаются с помощью следующих показателей (характеристик): признаки, стадия и уровень развития трудового коллектива, структура, функции, численность, моральный климат и т. д. Необходимо стремиться к повышению уровня и сбалансированности данных показателей, ибо они влияют на производительность труда и рост результатов производства. Так, например, по данным социально-психологических исследований, для отрасли «приборостроение» минимумом является состав бригады в 7—8 человек, а максимумом — в 15—17 человек. При таком количественном составе производительность труда в каждой бригаде только лишь за счет микроклимата возрастает ежегодно на 5—7%.

Таким путем можно дать количественную оценку человеческому фактору в сфере нематериального производства. Другими словами, отразить наличную, фактическую способность работников и трудовых коллективов к созданию максимального объема нематериальных и материальных услуг.

Второй элемент характеризует, по существу, управленческий потенциал сферы нематериального производства. В его состав входят: хозяйственно-управленческий персонал данной сферы; технические средства труда, помогающие ее работникам реализовывать свои способности в выработке управленческих решений; информационные ресурсы; организационно-управленческая структура хозяйственных звеньев и сферы в целом, а также способности работников аппарата управления вырабатывать, принимать и реализовывать решения (с учетом контроля за их осуществлением) по оптимальному использованию ресурсов, имеющихся в распоряжении предприятий, учреждений и организаций нематериального производства. Сейчас модно ругать административно-командную систему, управленческий аппарат. Действительно, ведомственный подход к решению экономических и социальных проблем принес много

[9] Подробно об этом см.: Либанова Э., Палий Е. Трудовой потенциал: проблемы статистической оценки // Вестник статистики. — 1990. — № 3. — С. 10—15.

вреда. Но обвинять в этом всех управленческих работников (18 млн. человек) и видеть в них только зло неправомерно. Нужно разобраться, что из себя представляют эти 18 млн., чем они занимаются (табл. 4).

Думается, что приведенная структура управленцев нематериального производства и данные не требуют особых комментариев и поставят все точки над «i» в вопросе: нужен или не нужен нам управленческий ап-

Таблица 4

Численность, структура и динамика работников управления народного хозяйства в 1985—1988 гг.

Организации и профперсонал	тыс. человек		% к итогу		1988 г. в % к 1985 г.
	1985 г.	1988 г.	1985 г.	1988 г.,	
Всего *	14 840	14 962	100	100	100,8
А. Аппарат министерств, ведомств, комитетов, Президиумов Верховных Советов союзных республик, исполкомов общественных и кооперативных организаций	2 376	1 831	16,0	12,2	77,1
В том числе:					
министерств, ведомств, комитетов	1 623	1 080	10,9	7,2	66,5
Б. Управленческий персонал предприятий и организаций	12 464	13 131	84,0	87,8	105,4
В том числе:					
руководители и их заместители (включая мастеров)	5 855	5 741	39,4	38,4	98,1
главные специалисты	914	934	6,2	6,2	102,2
инженеры, техники, архитекторы, механики, агрономы, ветврачи	2 101	2 371	14,2	15,9	112,9
экономисты, инженеры-экономисты	804	939	5,4	6,3	116,8
счетно-бухгалтерский персонал	1 765	1 917	11,9	12,8	108,6
административный персонал	835	1 015	5,6	6,8	121,6
канцелярский персонал (без машинисток, стенографисток, архивариусов)	133	140	0,9	0,9	105,3
юридический персонал	57	74	0,4	0,5	129,8

* Без работников охраны, курьеров, стенографисток, машинисток и других работников с аналогичными функциями. С учетом этих категорий численность работников составляет сейчас 18 млн. человек.

парат? В нынешних условиях (расширения экономической самостоятельности предприятий, организаций, введения хозрасчетных и рыночных отношений) необходимо ликвидировать лишь часть управленческого аппарата нематериального производства, выполняющего функции контроля за объемом и качеством создаваемых услуг и повсеместно внедрить хозрасчет, что повысит ответственность самих же работников за создание высококачественной нематериальной продукции. В настоящее время уже сделаны первые шаги в этом направлении. В ноябре 1988 г. Комиссией по совершенствованию хозяйственного механизма при Совете Министров СССР одобрены Основные положения о новом хозяйственном механизме в отраслях непроизводственной сферы. Исходя из них, этой же комиссией приняты в 1989 г. и внедряются в практику Основные положения хозяйственного механизма в народном образовании, здравоохранении, в системе телевидения и радиовещания, спортивно-зрелищных предприятий, культурно-просветительных и архивных учреждений, театров и концертных организаций страны. На хозрасчетных основах теперь будут работать не только предприятия жилищно-коммунального хозяйства, но и книжные издательства, клубы, дома культуры, массовые библиотеки, музеи, парки культуры и отдыха, зоопарки, научно-методические центры. Сущность хозрасчета в сфере нематериального производства заключается в переходе от остаточного принципа финансирования бюджетных учреждений и организаций к нормативному распределению средств, выделяемых из госбюджета страны, союзных и автономных республик, местных бюджетов на пополнение основных и оборотных фондов в зависимости от конечных результатов. При этом бюджетным учреждениям и организациям нематериального производства не будут устанавливаться нормативы платежей в бюджет и отчислений вышестоящим органам, а сама хозрасчетная деятельность будет базироваться на двух моделях распределения дохода, выбираемых по желанию трудовых коллективов (см. схему на 28 стр.).

Введение такой системы хозрасчета в сферу нематериального производства — прогрессивное явление, так как она обладает определенными преимуществами по сравнению с существующей ранее системой финансирования. Хозрасчет будет стимулировать бюджетные уч-

	Средства бюджета *	В том числе квартал 1-й, 2-й, 3-й, 4-й	Внебюджетные средства ** Всего
1. Общая сумма дохода			
Первый способ распределения дохода			
2. Фонд заработной платы			
3. Материальные и приравненные к ним затраты			
4. Расчеты по обязательствам со сторонними организациями			
5. Проценты за кредит банка			
6. Остаточный доход (1.—2.—3.—4.—5)			
7. Фонд производственного и социального развития			
8. Фонд материального поощрения (6.—7)			
Второй способ распределения дохода			
9. Материальные и приравненные к ним затраты			
10. Расчеты по обязательствам со сторонними организациями			
11. Проценты за кредит банка			
12. Остаточный доход (1.—9.—10.—11)			
13. Фонд производственного и социального развития			
14. Единый фонд оплаты труда (12.—13)			

* Образуются на основе нормативов, утверждаемых министерствами, ведомствами, комитетами СССР по согласованию с Госпланом СССР, Минфином СССР, Госкомтрудом СССР и Всеобщей конфедерацией профсоюзов СССР.

** Образуются в основном за счет расширения платных услуг, создаваемых работниками предприятий, учреждений и организаций нематериального производства вне сферы основной деятельности.

реждения и организации экономить выделенные ресурсы при создании конечных результатов их деятельности. Однако и новая хозрасчетная система имеет один весьма существенный изъян, присущий и двум моделям хозрасчета в материальном производстве. Это связано с тем, что нормативы бюджетного финансирования будут

разрабатываться для каждой отрасли в союзных республиках на основе методических рекомендаций, утверждаемых соответствующими министерствами и ведомствами СССР по согласованию с Госпланом СССР, Минфином СССР, Госкомтрудом СССР. Таким образом, вместо хозрасчета «снизу» (т. е. исходя из планов первичных предприятий, учреждений и организаций нематериального производства) центральные органы пытаются ввести хозрасчет «сверху» путем навязывания нормативов и тем самым ограничивая их свободу и экономическую самостоятельность. Другими словами, старый административно-командный хозмеханизм в очередной раз пытаются совместить с новыми методами хозяйствования. А вместо кардинального изменения функций управленческого аппарата, безусловно необходимого любой экономической системе, предпринята попытка изменить его функции лишь поверхностно, не меняя каких-либо сущностных вещей. В этом, на мой взгляд, и состоит основная причина наших неудач за пять лет перестройки экономики.

Назрела необходимость принять радикальные меры и осуществить подлинный хозрасчет «снизу» путем создания таких условий для деятельности предприятий, учреждений, организаций материального и нематериального производства, при которых они самостоятельно смогут определять методы ведения хозяйства и устанавливать нормативы ресурсов (трудовых, материальных, финансовых) на содержание деятельности как своей, так и министерств, ведомств, комитетов и других управленческих органов, услугами которых они намерены воспользоваться. Это позволит предприятиям, учреждениям и организациям плавно, на экономической основе (а не на административно-командной, т. е. по приказу «сверху») перейти к рынку. Об этом, кстати, на I Съезде народных депутатов РСФСР говорил в своей программе и Б. Ельцин. В конечном счете и в сферу нематериального производства необходимо внедрить рыночный механизм, предварительно разработав защитный механизм с социальными гарантиями для определенных слоев населения: инвалидов, пенсионеров, студентов и др. Вызывает сомнение и принятый в Основных положениях о хозяйственном механизме в отраслях непроизводственной сферы и закладываемый в правительственную программу по переходу к рынку курс на

дальнейшее стимулирование продукции и услуг, производимых вне сферы основной деятельности. На практике это уже привело к тому, что работники народного образования, науки, здравоохранения и других отраслей делают ставку не на основную деятельность, а на дополнительную, в особенности если она хорошо оплачивается. В результате снижается качество услуг, создаваемых на основном производстве, в то время как, например, в США считается нерентабельным и даже непрестижным делом тратить силы и рабочее время на создание продукции вне сферы основной деятельности. Конечно, принятое решение идет от нашей бедности и объясняется дефицитом товаров и услуг. Но исправлять положение следует иначе. Не путем «латания дыр» в ущерб основному делу, а создавая индустрию сферы услуг, укрепляя и расширяя ее экономический потенциал. В противном случае мы потеряем специалистов и не сможем организовать отечественный сервиз, столь необходимый каждому жителю нашей страны.

МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ. В их состав включаются основные фонды и материальные запасы, имеющиеся в распоряжении предприятий, учреждений и организаций нематериального производства. Натурально-вещественный состав фондов и его изменения представлены в табл. 5.

Таблица 5

Видовая структура основных фондов бюджетных предприятий, учреждений и организаций нематериального производства, % к итогу

Виды основных фондов	на 1.I.86 г.	на 1.I.89 г.
Здания	62,4	62,0
Сооружения	7,6	7,0
Передаточные устройства	1,3	1,2
Итого пассивная часть фондов	71,3	70,2
Машины и оборудование	17,1	18,3
Транспортные средства	2,5	2,2
Инструменты и производственный инвентарь *	2,6	2,8
Итого активная часть фондов	22,2	23,3
Прочие виды	6,5	6,5
Итого основных фондов	100	100

* Включая хозинвентарь.

Как видно из данных таблицы, в структуре основных фондов происходят положительные изменения: снижается пассивная и увеличивается активная часть — доля машин, оборудования, инструментов и производственного инвентаря. Несмотря на это, труд работников нематериального производства нуждается в дальнейшей механизации и автоматизации. К примеру, для ввода в эксплуатацию медицинских объектов сейчас не хватает даже простейшей техники: около 1 тыс. операционных столов, 5 тыс. хирургических светильников, 100 тыс. бактерицидных ламп. Велика в медицине и доля вспомогательной технической работы (около трети), которую вместо специалистов с успехом могли бы выполнять машины. Все это требует дальнейшей переориентации капвложений в сферу нематериального производства для приобретения необходимой техники, оборудования и инструментов.

Важную роль в производстве услуг будут играть теперь материальные ресурсы (запасы) краткосрочного пользования. До настоящего времени эти ресурсы, не израсходованные в данном текущем году какими-либо учреждениями и организациями нематериального производства, автоматически переходили в их пользование на следующий финансовый год. А в смете расходов материальных ценностей, выделяемых на их нужды, делалась соответствующая корректировка (уменьшение) на величину стоимости неизрасходованных материалов. По этой причине все бюджетные учреждения и организации нематериального производства, как правило, использовали выделяемые в их распоряжение материальные ценности в течение текущего финансового года и не стремились к их экономии. В новых хозяйственных условиях денежные средства, выделенные из госбюджета на приобретение материальных ценностей, не будут изыматься у учреждений и организаций нематериального производства, а останутся в их распоряжении. Кроме того, в Государственном плане экономического и социального развития СССР на 1990 г. выделено 714 млн. руб. на повышение норм расходов на питание, медикаменты, приобретение одежды, обуви и мягкого инвентаря в дошкольных учреждениях, школах-интернатах, детских домах и лечебных учреждениях. Это говорит о том, что материальные ресурсы (запасы) краткосрочного пользования становятся одним из важ-

нейших экономических рычагов в наращивании объемов производства услуг.

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ. Подразделяются на следующие группы: социально-психологические ресурсы; информационные ресурсы; научные ресурсы. В состав социально-психологических ресурсов включаются общеобразовательные и профессиональные знания, умения, навыки, производственный опыт, профессионально-квалификационный уровень работников, состояние их здоровья, уровень культуры и т. п. Уже сейчас предоставляется возможность количественно охарактеризовать некоторые из перечисленных ресурсов. Так, например, передовой производственный опыт работников народного хозяйства, в том числе и нематериального производства, можно оценить с помощью следующих формул:

$$Э_и = T \cdot P \cdot t \quad \text{и} \quad Э_{фп} = \sum_{i=1}^{n} Э_{и_i},$$

где $Э_и$ — интегральный показатель эффективности конкретного прогрессивного метода работы;

T — численность работников, способных овладеть прогрессивным методом работы;

P — потенциальный эффект от внедрения прогрессивного метода труда одним работником за единицу времени (час, день);

t — длительность существования прогрессивного метода работы;

$Э_{фп}$ — интегральный показатель эффективности передового опыта структурного подразделения, отрасли, сферы, народного хозяйства;

$Э_{к_i}$ — эффект от конкретного прогрессивного метода.

Содержание информационных ресурсов составляют конструкторская, технологическая и другая аналогичная документация, различные виды специализированной управленческой информации, программы на технических носителях, магнитные ленты, диски, кассеты, учебные фильмы и т. д. Большинство из перечисленных информационных ресурсов в условиях рынка становятся равноправными товарами наряду с материально-вещественной продукцией. Так, например, уже создано пять инженерных центров, занимающихся тиражированием

технологий производства. А ПО «Уралмаш» начиная с 1988 г. организована продажа конструкторской и технологической документации для различных предприятий и организаций. Таким образом, производство информации и информационной технологии становится в СССР, так же как и в развитых странах Запада и Японии, одной из прибыльных и быстрорастущих отраслей общественного производства.

В состав научных ресурсов включаются научные знания, достижения, открытия, изобретения и т. п. Данные ресурсы выступают в качестве важнейших источников интенсификации народного хозяйства, а их использование приводит к производству новых знаний, достижений, открытий, как правило, на более высоком уровне. По этой причине научные нематериальные ресурсы обладают способностью к воспроизводимости.

ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ. Подразделяются на две группы. В первую включаются природные ресурсы, использующиеся в качестве предметов труда для художественных, учебных, научных и других производственных целей, а именно мрамор, глина и другие материалы, созданные самой природой и впервые опосредованные человеческим трудом. Они являются основой для скульптур, памятников, барельефов и т. п. Кроме того, сюда включаются также различные многолетние насаждения ботанических садов, дендрариев, заповедников и других научно-исследовательских учреждений и учебных заведений, применяемые для научных и учебных целей. Путем использования природных ресурсов этой группы создаются новые произведения культуры и искусства, научные достижения и открытия в генетике, селекции и в других областях.

Содержание второй группы составляют природные ресурсы, образующие потенциал рекреационного комплекса сферы нематериального производства. Восстановительные природные ресурсы включают: озеленительные и декоративные насаждения на улицах, площадях, в парках, садах, скверах, на территории учреждений, организаций и т. п.; живые изгороди, снегозащитные и полезащитные полосы; многолетние насаждения, используемые для укрепления песков, берегов рек, морей и других водоемов, оврагов, балок и т. п., а также экспонаты животного мира в зоопарках, цирках, уголках природы и отдыха и в других аналогичных учреждениях

независимо от их стоимости. Природные ресурсы этой группы способствуют восстановлению физических и духовных сил и способностей человека, служат в качестве одного из источников его гармоничного развития.

Все перечисленные информационные и природные ресурсы учитываются в действующей бухгалтерской и статистической отчетности: в форме № 5 «Годовой отчет о движении основных средств», субсчетах № 019 «Прочие основные средства», № 043 «Материалы длительного пользования для научных исследований и на лабораторном испытании», а также в форме № 11 «Отчет о наличии и движении основных средств». К сожалению, на основе действующей отчетности не представляется возможным выделить стоимостные объемы информационных и природных ресурсов, проанализировать их структуру и динамику. Поэтому в целях оценки и анализа процесса интенсификации, связанного прежде всего с ростом информационных ресурсов, а также контроля за сохранением и приумножением экологического потенциала, следует внести изменения в сложившуюся практику бухгалтерского и статистического учета, а именно выделить в формах № 5 и № 11 соответственно информационные и природные ресурсы в отдельные, самостоятельные статьи.

Как определить потенциал предприятий, регионов, народного хозяйства страны?

Теоретически это можно сделать двумя путями: в денежных, стоимостных и трудовых измерителях. Однако из-за недостатков в ценообразовании, сложности сведения высококвалифицированного труда к простому дать обобщающую стоимостную оценку потенциалу сейчас невозможно. Нужно идти по другому пути — определять общий объем ресурсов потенциала в трудовых измерителях. Как это практически осуществить? Какими показателями и методиками воспользоваться?

В настоящее время в статистической и плановой практике не учитываются нематериальные и природные ресурсы. Поэтому при определении общего объема потенциала рассматриваются только трудовые и матери-

альные ресурсы. Полный объем этих ресурсов можно рассчитать на основе двух обобщающих показателей: авансированных и примененных ресурсов. Первый включает все ресурсы, имеющиеся у предприятий, организаций, регионов, народного хозяйства страны, а именно среднесписочную численность работников, основные и оборотные фонды (материальные запасы). Второй — ресурсы только задействованные в производство. Он не включает неустановленное оборудование, сверхнормативные запасы сырья, материалов и другие временно не используемые ресурсы. Разница между этими показателями составляет неиспользуемые резервы предприятий, учреждений, организаций, регионов, народного хозяйства страны.

При расчете обобщающих показателей авансированных и примененных ресурсов возникает проблема сопоставимости. Иными словами, приведения трудовых и материальных ресурсов, выраженных в различных единицах измерения, к одной размерности. Советскими экономистами предлагаются различные методики переоценки основных и оборотных фондов в трудовые измерители. Наиболее обоснованной в теоретическом отношении является разработанная работниками НИЭИ при Госплане СССР методика трудовой оценки производственных фондов на основе коэффициентов полных затрат труда на единицу фондов, рассчитываемых по данным межотраслевого баланса затрат труда. При этом расчеты производятся по следующей формуле:

$$Ф_{осн\ т}=\sum_{i=1}^{m}(Ф^{а}_{осн\ i}-М)\cdot К_i+\quad(Ф^{п}_{осн\ i}+М)\cdot К_с,$$

где $Ф_{осн\ т}$ — трудовая оценка основных производственных фондов в единицах рабочего времени;

$Ф^{а}_{осн\ i}$, $Ф^{п}_{осн\ i}$ — соответственно активные и пассивные производственные фонды в денежной оценке;

$М$ — стоимость монтажных работ по установке оборудования;

$К_i$, $К_с$ — соответственно коэффициенты полных затрат труда по продукции i-й отрасли машиностроения и в строительстве (строительно-монтажные работы).

Поскольку межотраслевые балансы затрат труда составляются, как правило, раз в 5—6 лет, возможности их практического применения для этих целей ограни-

чены. К тому же производимая с их помощью трудовая оценка фондов применима только ко всему народному хозяйству.

Достоинством методики, предложенной сразу несколькими экономистами (К. Попадюком, В. Баранаускасом, Л. Ермоловичем и развитой в дальнейшем Л. Сатуновским), является оперативность (т. е. возможность ежегодного использования), а главное — универсальность применения (т. е. возможность использования на всех уровнях народного хозяйства).

В данном случае затраты овеществленного труда (основные и оборотные фонды) выражаются в численности работников путем деления стоимости производственных фондов на среднюю выработку продукции в расчете на одного среднесписочного работника материального производства (или на производительность общественного труда на народнохозяйственном уровне). Тогда общую величину ресурсов экономического потенциала можно определить так:

$$ЭП_р = Т + (Ф_{осн} + Ф_{об}) : \frac{НД \ (или \ ЧП)}{Т},$$

где $ЭП_р$ — общий объем ресурсов экономического потенциала в трудовом выражении, человек;

$Ф_{осн}$ и $Ф_{об}$ — среднегодовая стоимость соответственно основных и оборотных фондов, руб.;

НД и *ЧП* — объем соответственно национального дохода и чистой продукции, руб.;

Т — среднегодовая численность работников, человек.

Объединив выраженные в трудозатратах материальные ресурсы и ресурсы живого труда, мы получим общий объем экономического потенциала, рассчитанного на основе авансированных ресурсов. Исключив из него трудовые и материальные ресурсы, временно не задействованные в производстве, получим общий объем экономического потенциала, исчисленного на основе только примененных ресурсов. Таким путем можно определить экономический потенциал предприятий, организаций материального и нематериального производства, отдельных отраслей и регионов, народного хозяйства страны в целом.

Как измеряется эффективность потенциала народного хозяйства, материального и нематериального производства?

Для оценки эффективности использования экономического потенциала народного хозяйства (ЭПНХ) следует применять систему показателей. Она включает обобщающий показатель, используемый для оценки эффективности экономического потенциала на макроуровне, а также частные показатели для его оценки на уровне двух сфер народного хозяйства (материального и нематериального производства), отдельных регионов (республик, областей, городов и т. д.), отраслей, предприятий и организаций, включая концерны, ассоциации, акционерные общества и т. п.

Обобщающий показатель эффективности ЭПНХ аналогичен обобщающему показателю эффективности общественного производства в его ресурсном варианте. Применение этого показателя для оценки эффективности экономического потенциала на макроуровне вполне правомерно, так как он наиболее полно отражает отдачу ресурсной части потенциала и наглядно показывает, насколько эффективно были использованы возможности всех предприятий, организаций, регионов, народного хозяйства страны. При этом следует иметь в виду, что ЭПНХ включает все имеющиеся ресурсы, как вовлеченные, так и не вовлеченные в производство по каким-либо причинам. В оценке же эффективности общественного производства, определяемой ресурсным показателем, учитываются только вовлеченные ресурсы. Недоучет этого обстоятельства приводит к снижению оценки эффективности использования ЭПНХ. Например, разведанные и учтенные полезные ископаемые не всегда быстро вовлекаются в экономический оборот, так как в этом порой нет необходимости. Появление этих природных ресурсов увеличит объем *ЭПНХ*, но не вызовет роста показателей производства (*НД, ВНП* и др.) и тем самым снизит оценку эффективности использования потенциала. Поэтому в хозяйственной практике следует рассчитывать обобщающий показатель эффективности

ЭПНХ в двух вариантах — исходя из объема: 1) авансированных ресурсов; 2) примененных ресурсов. Соотношение эффективности использования ЭПНХ, исчисленной исходя из этих двух вариантов, выглядит так:

$$Эф\ ЭПНХ_{пр} > Эф\ ЭПНХ_{ар},$$

где $Эф\ ЭПНХ_{пр}$ $Эф\ ЭПНХ_{ар}$ — эффективность использования экономического потенциала народного хозяйства, рассчитанная на основе соответственно примененных и авансированных ресурсов.

Оба этих приведенных показателя в равной мере важны для оценки эффективности ЭПНХ и могут применяться в зависимости от цели его исследования. Если нужно определить, насколько эффективно используется весь потенциал народного хозяйства, то следует рассчитывать $Эф\ ЭПНХ_{ар}$. Если же нужно определить, насколько эффективно используются ресурсы, только вовлеченные в производство, следует исчислять $Эф\ ЭПНХ_{пр}$.

Рассмотрим теперь, как определяются обобщающие показатели эффективности использования *ЭПНХ* на различных уровнях народного хозяйства. В общем виде эти показатели выглядят так:

$$Эф\ ЭПНХ_{ар,\ пр} = \frac{\text{Объем произведенных материальных благ и услуг}}{\text{Ресурсы (авансированные или примененные)}}.$$

Применительно к макроуровню в числителе следует использовать такие показатели, как ВНП и валовой внутренний (отечественный) продукт. А знаменатель составит сумму среднегодовой численности занятых в народном хозяйстве, среднегодовой стоимости основных производственных и непроизводственных фондов [10], среднегодовой стоимости оборотных фондов (материальных запасов) предприятий, учреждений материального и нематериального производства. Для выражения элементов знаменателя обобщающего показателя в сопоставимом виде следует использовать указанную ранее методику.

Показатели эффективности экономического потен-

---

[10] Она складывается из суммы остаточной стоимости основных фондов и оценочной стоимости дееспособного самортизированного оборудования. Оценка последней осуществляется экспертным путем. прямые расходы

циала на уровне отдельных отраслей материального производства ($Эф\ ЭПОМП_{ар,\,пр}$) и сферы в целом ($Эф\ ЭПСМП_{ар,\,пр}$), исчисленные на основе авансированных или примененных ресурсов, имеют следующий вид:

$$Эф\ ЭПОМП_{ар,\,пр} = \frac{ЧПо_i}{То_{ij} + Фосно_i + Фобо_i},$$

где $ЧПо_i$ — чистая продукция i-й отрасли материального производства; $То_i$ — среднегодовая численность занятых в i-й отрасли материального производства; $Фосно_i$ — среднегодовая стоимость основных фондов i-й отрасли материального производства; $Фобо_i$ — среднегодовая стоимость оборотных фондов (материальных запасов) i-й отрасли материального производства.

$$Эф\ ЭПСМП_{ар,\,пр} = \frac{КОП\ или\ НД}{Т_с + Ф_{оснс} + Ф_{обс}},$$

где *КОП, НД* — соответственно конечный общественный продукт и произведенный национальный доход; *Тс* — среднегодовая численность занятых в сфере материального производства; *Фоснс* — среднегодовая стоимость основных фондов сферы материального производства[11]; *Фобс* — среднегодовая стоимость оборотных фондов (материальных запасов) сферы материального производства.

Основой для построения числителя приведенных показателей служит показатель чистой продукции, разрабатываемый на всех уровнях народного хозяйства, начиная с предприятий. Последний отражает ту часть произведенной продукции, которая создана трудом коллектива данного предприятия, т. е. вновь созданную стоимость. В настоящее время показатель чистой продукции применяется при расчетах производительности труда и планового (нормативного) фонда заработной платы в большинстве отраслей материального производства вместо показателя товарной продукции.

Недостаток последнего показателя, как известно, состоит в том, что он отражает стоимость продукции с учетом всех затрат на ее производство, включая и стоимость «чужого труда». Поэтому показатель товарной продукции непригоден при оценке эффективности ис-

---

[11] Стоимостная оценка реального потенциала основных фондов на уровне отрасли и сферы материального производства в целом рассчитывается аналогичным образом, что и на макроуровне.

пользования потенциала. По этой же причине в числителе *Эф ЭПСМП*$_{ар, пр}$ нужно использовать *КОП* или *НД*, а не валовой общественный продукт, так как входящий в его объем промежуточный продукт содержит большой повторный счет предметов труда, затраченных при производстве материальных благ. При этом КОП нужно рассчитывать исходя из мировой экономической практики, как произведенный национальный доход плюс стоимость оборотных фондов (среднегодовая или на начало года) плюс амортизация основных производственных фондов. Это позволит избежать повторного счета при оценке предметов труда. Что же касается знаменателя указанных показателей, то для выражения его элементов в сопоставимом виде, как и в предыдущем случае, следует использовать приведенную методику.

Помимо указанных, нужно применять и такие традиционные показатели, как производительность труда, доля прироста произведенного национального дохода, полученная за счет повышения производительности общественного труда, фондоотдача, материалоотдача, капиталоотдача и обратные им показатели: фондоемкость, материалоемкость, капиталоемкость, исчисленные по произведенному национальному доходу.

Для оценки эффективности использования экономического потенциала на уровне отдельных отраслей нематериального производства и сферы в целом также необходимо применять обобщающий и частные показатели. Обобщающий позволяет охарактеризовать эффективность экономического потенциала нематериального производства (ЭПНП) в целом, а частные — эффективность потенциалов его отдельных отраслей. В силу того что при производстве услуг большую роль играет живой труд, при построении обобщающего показателя нужно исходить из оценки эффективности труда работников сферы нематериального производства. Обобщающий показатель, построенный по такому принципу, должен отразить «отдачу» работников этой сферы в виде создаваемого ими совокупного чистого продукта в расчете на одного среднесписочного работника. При этом совокупный чистый продукт сферы нематериального производства складывается из суммы чистых продуктов, созданных в его бюджетных и хозрасчетных учреждениях, организациях или из суммы «бесплатных» и платных услуг. Величина чистого продукта в бюджет-

ных организациях определяется по аналогии со сферой материального производства, путем дооценки «бесплатных» услуг до уровня платных. Например, на основе формулы, предложенной Э. Агабабьяном:

$$ЧП_i = B_i \left(i + \frac{Ao}{Bo} \cdot \frac{\beta_0}{\beta_i}\right),$$

где $ЧП_i$ — чистый продукт (стоимостный объем «чистых» нематериальных услуг), созданный в i-й отрасли нематериального производства; B_i — необходимый продукт i-й отрасли нематериального производства (фонд заработной платы и другие виды оплаты труда); Ao, Bo — соответственно прибавочный и необходимый продукт «базовой»[12] отрасли; β_0, β_i — соответственно оплата 1 чел.-ч в «базовой» и i-й отрасли нематериального производства.

Суммируя платные услуги, оцененные как $v+m$, т. е. без учета материальных текущих затрат, и «бесплатные» услуги, рассчитанные по указанной формуле, мы получим совокупный чистый продукт сферы нематериального производства или стоимостный объем «чистых» материальных и нематериальных услуг, оказанных населению, предприятиям, учреждениям и организациям работниками этой сферы. А разделив чистый продукт на среднесписочную численность работников нематериального производства,— оценку его эфефктивности.

Приведенный обобщающий показатель эффективности ЭПНП по своей сути — показатель производительности труда. В настоящее время границы ее измерения расширяются. В зарубежной экономической практике производительность труда рассчитывается не только в сфере материального производства, но и нематериального. Если еще учесть, что правительством РСФСР запланировано передать в частную собственность мелкие предприятия в сфере услуг, то накопленный зарубежный опыт в области измерения производительности труда в этой сфере нужно использовать и нам. В частности, многие из приведенных ниже частных показателей производительности труда могут применяться для характеристики ЭПНП и в нашей стране.

---

[12] В качестве «базовой» отрасли могут выступать: отрасль материального производства, в которой норма прибавочного продукта является средней по народному хозяйству; сфера материального производства в целом или отрасль нематериального производства, в которой создаются платные услуги.

1. ПРИМЕРЫ ЧАСТНЫХ ФАКТОРНЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ «ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ»

1.1. Примеры общих коэффициентов (П. Мэйли)

Экономика (частный сектор)

1) $\frac{\text{объем продаж}}{\text{численность занятых}}$

2) $\frac{\text{используемая площадь}}{\text{имеющаяся площадь}}$

3) $\frac{\text{нынешняя доля на рынке}}{\text{доля в базисном периоде}}$

4) $\frac{\text{упущенные продажи}}{\text{претензии покупателей}}$

5) $\frac{\text{прибыль}}{\text{собственный капитал}}$

6) $\frac{\text{уплаченная цена}}{\text{рыночная цена}}$

Государственный сектор

7) $\frac{\text{выгоды}}{\text{издержки}}$

8) $\frac{\text{принятые законы}}{\text{предложенные законы}}$

9) $\frac{\text{численность уволенных}}{\text{численность занятых}}$

10) $\frac{\text{фактические расходы}}{\text{расходы на месте}}$

11) $\frac{\text{текущие цены}}{\text{цены базисного периода}}$

12) $\frac{\text{выгоды от законодательства}}{\text{издержки, связанные с законом}}$

Образование

13) $\frac{\text{учащиеся}}{\text{преподаватели}}$

14) $\frac{\text{учебные часы}}{\text{прямые расходы}}$

15) $\frac{\text{расходы на рабочую силу}}{\text{численность занятых}}$

16) $\frac{\text{доходы/расходы}}{\text{преподаватели}}$

17) $\frac{\text{законченные исследования}}{\text{стоимость работ}}$

18) $\frac{\text{стоимость обучения}}{\text{административный персонал}}$

Здравоохранение и личные услуги

19) $\frac{\text{расходы на лечение}}{\text{число пациентов}}$

20) $\frac{\text{внедренные лечебные планы}}{\text{общее число планов}}$

21) $\frac{\text{количество клиентов}}{\text{обслуживающий персонал}}$

22) $\frac{\text{занятые койки}}{\text{наличные койки}}$

23) $\frac{\text{доходы}}{\text{пациенты}}$

24) $\frac{\text{расходы на обучение}}{\text{численность занятых}}$

1.2. Примеры целевых коэффициентов (П. Мэйли)

Экономика (частный сектор)

25) $\dfrac{\text{завершенные проекты}}{\text{запланированные проекты}}$

26) $\dfrac{\text{состояние переговоров с профсоюзом}}{\text{график проведения переговоров}}$

27) $\dfrac{\text{одобренные новые продукты}}{\text{число идей о продуктах}}$

28) $\dfrac{\text{коллективные договоры}}{\text{ожидаемое число договоров}}$

29) $\dfrac{\text{уровень продаж}}{\text{ожидаемые запасы}}$

30) $\dfrac{\text{увольнения}}{\text{желательный уровень увольнения}}$

Государственный сектор

31) $\dfrac{\text{построенные дороги}}{\text{необходимые дороги}}$

32) $\dfrac{\text{фактические взносы}}{\text{ожидаемые взносы}}$

33) $\dfrac{\text{улаженные претензии}}{\text{число претензий}}$

34) $\dfrac{\text{осужденные}}{\text{аресты}}$

35) $\dfrac{\text{доходы}}{\text{ожидаемые доходы}}$

36) $\dfrac{\text{заключенные контракты}}{\text{необходимые контракты}}$

Образование

37) $\dfrac{\text{доходы от исследований}}{\text{ожидаемые доходы}}$

38) $\dfrac{\text{преобладающие специальности}}{\text{необходимые специальности}}$

39) $\dfrac{\text{результаты поведения}}{\text{ожидаемые результаты}}$

40) $\dfrac{\text{обученные дети-инвалиды}}{\text{дети-инвалиды, подлежащие обучению}}$

41) $\dfrac{\text{обученные лица из нацменьшинств}}{\text{ожидаемое число обученных из нацменьшинств}}$

42) $\dfrac{\text{оценки текущего года}}{\text{ожидаемые оценки}}$

Здравоохранение и личные услуги

43) $\dfrac{\text{законченные этапы лечения}}{\text{все этапы лечения}}$

44) $\dfrac{\text{планы лечения}}{\text{бюджетные ассигнования}}$

45) $\dfrac{\text{приготовленные лекарства}}{\text{ожидаемое число рецептов}}$

46) $\dfrac{\text{фактическое число клиентов}}{\text{желательное число программ}}$

47) $\dfrac{\text{фактическое число клиентов}}{\text{ожидаемое число клиентов}}$

48) $\dfrac{\text{принятые пациенты}}{\text{число нуждающихся в лечении}}$

1.3. Примеры коэффициентов издержек (П. Мейли)

Экономика (частный сектор)

49) объем продаж / операционные расходы

50) заемный капитал / расходы по займам

51) запасы / рекламные расходы

52) брак / расходы

53) оборачиваемость / расходы

54) стоимость исправленных изделий / расходы на переделку

Государственный сектор

55) сделки / расходы

56) возобновленные контракты / расходы по переговорам

57) новобранцы / расходы

58) обработанные почтовые отправления / заработная плата

59) доходы от торгов / расходы

60) принятые законы / расходы

Образование

61) учебные пособия / расходы по их составлению

62) отсев учащихся / расходы по набору

63) доходы от исследований / стоимость проектов

64) число выпускников / годовые расходы

65) сумма сметы / ассигнования

66) число обедов / расходы столовой

Здравоохранение и личные услуги

67) число окончивших программы / расходы на обучение

68) этапы терапевтического лечения / расходы на разработку

69) отчеты об исследованиях / ассигнования

70) число клиентов / расходы на прием

71) занятые койки / расходы

72) принятые пациенты / расходы

1.4. Примеры производственных коэффициентов (П. Мэйли)

Экономика (частный сектор)

73) работающие машины / время наладки

74) стоимость возвращенных товаров / закупки

75) улаженные претензии / рассмотренные претензии

76) выданные задания / число инженеров

77) фактические удельные затраты труда / нормативные затраты труда

78) принятые изделия / произведенные изделия

Государственный сектор

79) доходы от проекта / необходимая численность

80) улаженные трудовые конфликты / рассмотренные конфликты

81) выполненные указания / рассмотренные случаи

82) решения арбитража / рассмотренные случаи

83) расходы на приобретение / закупки

84) добавленная стоимость / изменения контрактов

Образование

85) завершенные исследования / использованная процедура

86) достигнутые результаты / стандартизированный тест

87) выпускники / стандартизированная программа

88) выпускники с 50%-ной успеваемостью / стандартизированный тест

89) внедренные рекомендации / комиссии

90) выпускники / учебные программы

Здравоохранение и личные услуги

91) число клиентов / нормативное число

92) приготовленные лекарства / норматив

93) принятые пациенты / норматив

94) невыходы на работу / отраслевой норматив

95) проявленное умение / полученная подготовка

96) изделия, ожидающие переделки / процедура переделки

1.5. Примеры временных коэффициентов (П. Мэйли)

Экономика (частный сектор)

97) объем производства / отработанные дни

98) машино-часы в расчете на изделие / норматив машино-часов

99) брак / нормо-часы

100) накопленные запасы / среднедневные закупки

101) сверхурочные часы / отработанные часы

102) переделка изделий / затраченное время

Государственный сектор

103) рабочее время / календарный фонд

104) невыходы (чел.-дни) / отработанные чел.-дни

105) выгоды от внедрения законов / время получения выгоды

106) обслуживание некриминальных вызовов / затраченное время

107) выигрыш от проектов / время переговоров

108) возобновленные контракты / время переговоров

Образование

109) $\dfrac{\text{плановое число дней учебы}}{\text{пропущенные дни}}$

110) $\dfrac{\text{завершенные исследования}}{\text{затраченное время}}$

111) $\dfrac{\text{представленные учебные планы}}{\text{затраченное время}}$

112) $\dfrac{\text{нацменьшинства в программе}}{\text{норматив времени}}$

113) $\dfrac{\text{достигнутая квалификация}}{\text{норматив времени}}$

114) $\dfrac{\text{доходы от проекта}}{\text{затраченное время}}$

Здравоохранение и личные услуги

115) $\dfrac{\text{число обедов}}{\text{норматив времени}}$

116) $\dfrac{\text{внедрение новых методов терапевтического лечения}}{\text{чел.-часы}}$

117) $\dfrac{\text{приготовленные лекарства}}{\text{чел.-часы (средний норматив)}}$

118) $\dfrac{\text{принятые пациенты}}{\text{чел.-часы}}$

119) $\dfrac{\text{число клиентов}}{\text{чел.-часы}}$

120) $\dfrac{\text{лечение больных}}{\text{норматив времени}}$

Приведенные примеры частных факторных коэффициентов производительности труда убеждают в том, что в условиях перехода на рыночную экономику нужно, с одной стороны, повышать адресность показателей, т. е. нацеливать их на конкретных потребителей. А с другой стороны — их дифференцировать и многовариантно использовать, как это сделано в зарубежной хозяйственной практике.

Как проходит перестройка в нематериальном производстве

Преодолен ли остаточный принцип?

Для ответа на этот вопрос сопоставим между собой объемы экономических потенциалов: нематериального (ЭПНП$_{ар}$), материального (ЭПМП$_{ар}$) и общественного производства (ЭПОП$_{ар}$), исчисленные по авансированным ресурсам на основе приведенной методики. Изменение этих потенциалов рассмотрим за два сопоставимых по времени периода: до перестройки (1981—1984 гг.)

и после начала перестройки (1985—1988 гг.). Что же показывают цифры?

Таблица 6

Уровень и динамика экономических потенциалов за 1981—1988 гг.

Экономические потенциалы	1980 г.	1984 г.	1988 г.	Темпы роста, %: 1984 г. к 1980 г.	1988 г. к 1984 г.	1988 г. к 1980 г.
ЭПОП$_{ар}$, млн. человек	354,8	382,8	414,5	107,9	108,3	116,8
В том числе:						
ЭПНП$_{ар}$, млн. человек	134,4	144,6	158,7	107,6	109,8	118,1
ЭПМП$_{ар}$, млн. человек	220,4	238,2	255,8	108,1	107,3	116,1
доля ЭПНП$_{ар}$ в ЭПОП$_{ар}$, %	37,9	37,8	38,3	—	—	—
доля ЭПМП$_{ар}$ в ЭПОП$_{ар}$, %	62,1	62,2	61,7	—	—	—

За 1981—1988 гг. объем ЭПОП$_{ар}$ увеличился на 16,8% (см. табл. 6). Причем среднегодовой его рост был достаточно стабильным на протяжении обоих периодов: 1,9% — в 1981—1984 гг. и 2,0% — в 1985—1988 гг. Этого нельзя сказать в отношении потенциалов материального и нематериального производства. Темпы роста первого в 1985—1988 гг. снизились на 0,8 пункта, а второго, наоборот, повысились на 2,2 пункта. Кроме того, соотношение ЭПНП$_{ар}$ и ЭПМП$_{ар}$ показывает, что в общем объеме производственных ресурсов повышается доля нематериального производства. Это говорит о том, что, несмотря на все наши трудности, начался процесс социальной переориентации экономики, преодолевается остаточный принцип выделения ресурсов в нематериальное производство, действующий еще со сталинских времен. Хотя эти процессы, как показывают цифры, идут медленно и об успехах говорить пока не приходится. Об этом свидетельствует и неудовлетворенный спрос населения на многие виды ресурсов и услуг этой сферы. Так, из-за низкой материально-технической базы в вузы принимается сейчас только 20% выпускников школы, вследствие чего многие из них вынуждены выбирать специальность и работу не из своих способностей и потребностей, а исходя из доступности поступления в тот или иной вуз. Это, в свою очередь, приводит к росту

еудовлетворенности трудом и в связи с этим к снижению их производственной и общественной активности, текучести кадров, увеличению затрат государства на профориентацию работников.

Дальнейшее развитие сферы нематериального производства и решение социальных проблем требуют значительного увеличения ресурсов, направляемых в эту сферу. Особенно это касается социально-культурного комплекса, в котором уровень основных фондов является предельно низким как по отношению к материальному, так и общественному производству в целом (табл. 7).

Таблица 7

Структура и динамика основных фондов нематериального и материального производства (по остаточной стоимости в сопоставимых ценах)

Сферы нематериального и материального производства	Объем, млрд. руб.			Структура, %			Динамика, %	
	1980 г.	1984 г.	1988 г.	1980 г.	1984 г.	1988 г.	1984 г. к 1980 г.	1988 г. к 1984 г.
Сфера нематериального производства	373,5	457,0	567,3	39,6	39,3	40,4	122,4	124,1
В том числе социально-культурный комплекс	87,3	108,6	134,1	9,3	9,4	9,5	124,4	123,4
Из него: народное образование	50,6	63,8	79,0	5,4	5,5	5,6	126,0	123,8
культура и искусство	10,1	11,4	12,9	1,1	1,0	0,9	112,9	113,2
здравоохранение и физкультура *	26,6	33,4	42,2	2,8	2,9	3,0	125,6	126,3
Сфера материального производства	570,2	705,2	835,7	60,4	60,7	59.6	123,7	118,5
В том числе: промышленность	339,8	411,5	477,7	36,0	35,4	34,0	121,1	116,1
строительство	30,2	37,6	43,4	3,2	3,2	3,1	124,5	115,4
сельское хозяйство	197,3	252,8	310,5	20,9	21,8	22,2	128,1	122,8
лесное хозяйство и прочие	2,9	3,3	4,1	0,3	0,3	0,3	113,8	124,2
Сфера общественного производства	943,7	1162,2	1403	100	100	100	123,1	120,7

* Включая социальное обеспечение.

Отраслевая динамика материальных ресурсов социально-культурного комплекса с момента начала перестройки (1985—1988 гг.) характеризуется достаточно высоким ростом основных фондов. Их среднегодовые приросты по всем отраслям этого комплекса (за исключением культуры и искусства) находились на уровне соответствующих приростов отраслей материального производства и даже превышали их. Так, объемы основных фондов народного образования, здравоохранения и физической культуры ежегодно возрастали в среднем на 5,5 и 6,0%, а основные фонды промышленности, строительства и сельского хозяйства — на 3,8; 3,6 и 5,3%. Несмотря на это, уровень основных фондов отраслей социально-культурного комплекса за годы перестройки практически не изменился. Доля народного образования, здравоохранения и физической культуры в общем объеме основных фондов общественного производства (материального и нематериального) за 1985—1988 гг. повысилась лишь на 0,1 пункта, а культуры и искусства даже сократилась на 0,1 пункта. Тот факт, что уровень основных фондов отраслей социально-культурного комплекса остается неизменным, несмотря на достаточно высокие темпы их роста, является следствием действовавшего длительное время остаточного принципа выделения ресурсов на содержание данных отраслей. Это, в свою очередь, привело к тому, что уровень и прирост основных фондов материального производства в абсолютном выражении значительно превосходят уровень и соответствующий прирост фондов нематериального производства. Если абсолютный прирост основных фондов промышленности и сельского хозяйства за этот же период составил соответственно 66,2 и 57,7 млрд. руб., то по основным фондам отраслей народного образования, культуры и искусства, здравоохранения и физической культуры эти показатели были гораздо скромнее, составив соответственно 15,2; 1,5 и 8,8 млрд. руб. А соотношения между основными фондами промышленности, сельского хозяйства и фондами указанных отраслей социально-культурного комплекса составляют сейчас: по промышленности — 6 : 1; 37 : 1 и 11 : 1, а по сельскому хозяйству — 4 : 1; 24 : 1 и 7 : 1.

Нельзя смириться и с таким фактом, что фонды социально-культурного комплекса составляют сейчас менее 10% объема основных фондов общественного про-

изводства, а на долю отраслей культуры и искусства, здравоохранения и физической культуры приходится соответственно 1 и 3%. Каким же образом можно увеличивать объемы производства услуг для населения при таком уровне экономического потенциала? Ответ — только из области фантастики.

Особенно тяжелое положение сложилось сейчас в сфере культуры и искусства. Основная причина — систематическое невыполнение планов ввода в действие объектов социально-культурного назначения. Так, за четыре года двенадцатой пятилетки за счет государственных капитальных вложений недовведено клубов и домов культуры на 253,3 тыс. мест, кинотеатров — на 63,8 тыс. мест. В результате снижается обеспеченность населения библиотеками, клубами и киноустановками. По перечисленным учреждениям она составляет в целом по СССР 50 ед. в расчете на 100 тыс. населения, а в отдельных республиках — даже 20 ед. То же самое можно сказать и в отношении учреждений искусства. Если в 1985 г. театрами было обслужено 125 млн. человек, то в 1989 г. — 106 млн. человек, или на 15% меньше. Помимо потери зрительского интереса, население многих городов вообще лишено возможности посещать театральные спектакли. Так, по данным Госкомстата СССР, из 156 городов с населением 100—240 тыс. человек 59 (или 38%) не имеют театров. И среди них такие крупные города, как Краматорск, Новороссийск, Находка и др. Снижается также и доля платных услуг, оказанных населению учреждениями культуры и искусства. Если в 1988 г. она составляла 3,6% общего объема платных услуг, то в 1989 г. — уже 3,5%.

Думается, для преодоления кризиса нужно разработать и реализовать государственную программу по развитию экономического потенциала сферы культуры и искусства, ибо, как показывает накопленный опыт, отдельные мероприятия по стабилизации положения в этой сфере не принесут желаемых результатов.

Повышается ли уровень занятости?

Уровень занятости работников нематериального производства на протяжении последних лет повышался, хотя и незначительно (табл. 8).

Таблица 8

Численность и структура занятых в общественном производстве

Виды производства	Численность, тыс. чел.			Структура, %		
	1980 г.	1984 г.	1988 г.	1980 г.	1984 г.	1988 г.
Нематериальное	49 791	52 175	53 058	40,0	40,6	40,8
Материальное	74 775	76 258	76 829	60,0	59,4	59,2
Общественное	124 566	128 433	129 887	100	100	100

Коэффициент соотношения занятых в материальном и нематериальном производстве в расчете на 100 работников материального производства составил в 1980 г. 100 : 67, в 1984 г. — 100 : 68 и в 1988 г. — 100 : 69. Наиболее высокий уровень занятости в нематериальном производстве наблюдается сейчас в народном образовании (10,7 млн. человек, или 8,2% численности занятых в общественном производстве), здравоохранении и физической культуре (7,3 млн. человек, или 5,6%) и на транспорте (9,5 млн. человек, или 7,3%). Значительно меньше сосредоточено работников в отраслях культуры и искусства (2 млн. человек, или 1,5%), науки и научного обслуживания (4,2 млн. человек, или 3,2%). Набирают обороты и такие прогрессивные формы деятельности, как кооперативная и арендная, хотя доля работников, занятых здесь производством услуг, пока небольшая.

Несмотря на рост занятости, численность трудовых ресурсов, имеющихся в распоряжении сферы нематериального производства, явно недостаточна для того, чтобы полностью удовлетворить потребности населения в услугах. Это объясняется повышенной трудоемкостью их производства, большей, чем в сфере материального производства, значимостью живого труда. Компьютеризация и автоматизация в нематериальном производстве, как показывают расчеты специалистов, повышают качество и расширяют ассортимент производимых здесь услуг, но пока еще не уменьшают потребности в работниках, занятых в этой сфере. Наоборот, использование технических средств в отраслях нематериального производства часто вызывает необходимость увеличения численности его работников за счет лиц, обслуживающих технику. Все это в конечном счете требует применения в нематериальном производстве значительно большей

численности работников. В связи с переходом к регулируемому рынку многих сейчас пугает вопрос о безработице. По расчетам Госкомтруда СССР, в 1991 г. нужно будет создать 5 млн. новых рабочих мест по предупреждению безработицы. Думается, что сфера нематериального производства способна поглотить эти 5 млн. и трудоустроить всех лиц, высвобождаемых из сферы материального производства.

В то же время в нематериальном производстве, впрочем, как и в других сферах экономики, очень остро сейчас стоит вопрос о рациональном использовании имеющихся трудовых ресурсов, включая и выпускников вузов и техникумов. Основной проблемой здесь является использование последних в соответствии с полученной ими квалификацией и специальностью. К примеру, в 1989 г. 80 выпускников Ленинградского инженерно-экономического института (20% от выпуска) оказались безработными, т. е. не были распределены. Та же участь постигла и 90 выпускников (из 230) Одесского института народного хозяйства. Министерства, ведомства, предприятия и организации отказались также от услуг и 80 заявленных ранее выпускников Куйбышевского планового института. В то же время, по данным Госкомстата СССР, доля работников экономических подразделений, имеющих высшее образование, составляет всего 30%, среднее специальное — 51%, а без высшего и среднего специального образования — 19%. И наконец, в целом по народному хозяйству 1,7 млн. человек, получивших экономическое образование (более 40% от их общей численности), работают сейчас на должностях, не требующих такого образования. Из приведенных данных ясно: для успешного проведения экономической реформы кадровая проблема должна быть решена в первую очередь.

Другим резервом повышения эффективности использования занятых в отраслях нематериального производства является устранение нерациональных затрат труда. Особенно они велики в здравоохранении. По расчетам экономистов, из общих затрат времени на все виды диагностики, непосредственно не связанных с лечебно-терапевтической работой, около 50% приходится на долю врачей и других квалифицированных медицинских работников. Поэтому в условиях сложной демографической ситуации, практически полной исчерпаемости по-

полнения трудовых ресурсов за счет лиц, занятых в личном подсобном и домашнем хозяйстве, развитие трудового потенциала нематериального производства должно носить трудосберегающий характер. Другими словами, увеличение численности занятых здесь должно сочетаться с эффективным их использованием, что диктует необходимость разработки рациональной структуры занятости. Последнее, в свою очередь, требует пересмотра существующих должностных инструкций с тем, чтобы четко определить функции, которые должны выполнять работники нематериального производства в соответствии с полученной ими квалификацией. Это позволит при имеющейся численности работников дополнительно увеличить объемы производства нематериальных и материальных услуг.

Прожиточный минимум населения: какова его величина?

Прожиточный минимум населения — своеобразная «черта бедности». Он представляет собой определенный набор товаров и услуг, взятый в реальных, действующих ценах и позволяющий удовлетворить минимальные потребности человека: физиологические, социально-бытовые, духовные и другие. Решение о разработке прожиточного минимума в нашей стране было принято правительством в 1987 г. Госплану СССР, Госкомтруду СССР и Госкомстату СССР было поручено разработать минимальный потребительский бюджет материальной обеспеченности в разрезе отдельных групп населения. Для его построения обычно используются три метода: нормативный, статистический и комбинированный (нормативно-статистический). Зарубежные специалисты отдают предпочтение первому. Его достоинство в том, что он основывается на теоретических, научно обоснованных подходах к определению минимальных потребностей человека. И прежде всего физиологических, обеспечивающих полное восстановление энергетических затрат организма, нормальные условия для жизнедеятельности взрослых и развития детей.

Однако этот метод имеет существенный недостаток. При определении минимума продуктов (некоего стандарта), необходимых одному человеку, в потребитель-

скую «корзинку» закладываются также и те товары, включая услуги, которые сложно приобрести в магазинах, сфере обслуживания или не по карману семье, ее членам. Так, в мае 1990 г. их насчитывалось 160, или 67% общего объема продуктов (239), составляющих потребительскую «корзинку» в СССР.

В отличие от нормативного статистический метод базируется на практических подходах — данных о потреблении населением материальных благ и услуг — и отражает их реальные возможности. С его помощью рассчитывается прожиточный минимум, например в США. При этом за основу минимальной потребительской «корзинки» берется стоимость продуктов, необходимых для нормальной жизнедеятельности человека. Затем, используя данные выборочных обследований доходов и расходов семей, определяется доля минимальных затрат на товары, включая услуги.

Однако эта методика неприемлема для нашей страны, ибо закрепляет недостатки, имеющиеся в структуре потребления населения, живущего за чертой бедности (примерно 80 млн. человек). К примеру, семья со средним душевым доходом до 50 руб. покупает в среднем за год 21 кг мяса (при минимальной норме 54 кг), заменяя его, как правило, хлебом, крупой, картофелем и другими более дешевыми продуктами. Это неравноценно с позиции как калорийности, так и оптимальности потребляемых продуктов и закрепляет, по существу, углеводистую модель питания, в то время как развитые страны уже давно перешли на белково-витаминную. Аналогичная ситуация складывается и с непродовольственными товарами.

Ведомства, которым поручено определить прожиточный минимум, используют разные методы: Госкомтруд СССР — нормативный, а Госкомстат СССР — комбинированный. В 1990 г. по его расчетам, прожиточный минимум составил 78 руб. (без учета инфляции и цен колхозного рынка). Чтобы сделать более обоснованные выводы, целесообразно провести дополнительные расчеты. Прежде всего нужно учесть покупки товаров на колхозном рынке, ибо создать специализированную сеть магазинов для малообеспеченных семей сейчас нереально, хотя в будущем возможно. С учетом последнего фактора прожиточный минимум, по расчетам Всеобщей конфедерации профсоюзов, составляет 89,6 руб. Кроме

того, нужно учесть и такие факторы, как табак и алкоголь. В нашей стране из-за мизерного количества кортов, бассейнов, стадионов и других рекреационных объектов численность курильщиков достаточно внушительна — 44% трудоспособного населения. Поэтому необходимо учесть и табачные изделия, и алкоголь, затраты на которые также покрываются из семейного бюджета. Причем за рубежом стоимость алкогольных напитков наряду с другими товарами включается в минимальный потребительский бюджет. С учетом последних факторов он составит уже 92,3 руб.

И наконец, нужно учесть и инфляцию, которая, по расчетам Минфина СССР, была равна 7,5%. С учетом инфляции размер минимального потребительского бюджета в 1990 г. составил 99 руб. в месяц в расчете на одного человека. Конечно же, размер прожиточного минимума нельзя относить к какому-либо конкретному человеку. Это — средняя величина по всей стране. Размер прожиточного минимума различается в регионах страны и зависит от структуры потребления, среднего душевого дохода населения, проживающего в том или ином городе, области, республике, от величины и эффективности использования их экономического потенциала. К примеру, в Таджикистане средний душевой доход равен 58,9 руб., в Узбекистане — 71,4 руб., а в республиках Прибалтики он значительно выше. Поэтому определение прожиточного минимума по стране в целом нужно для закрепления социальных гарантий населения в обеспечении его минимальным объемом товаров вне зависимости от места проживания. В отдельных регионах он может быть выше, но не ниже общесоюзного уровня.

В условиях перехода к рынку крайне необходимо закрепить величину прожиточного минимума в законодательном порядке и ежемесячно (или ежеквартально) пересматривать его, используя для этих целей индексы цен — среднегрупповые или рассчитанные на основе товаров-представителей. Они имеют преимущество по сравнению с действующими, прейскурантными ценами. Например, среднегрупповые позволяют отразить изменения, происшедшие в ассортименте проданных товаров и оказанных услуг. А индексы цен, исчисленные на основе 650 наименований самых распространенных товаров, включая услуги, — «чистое» изменение цен, т. е.

без учета их роста, достигнутого за счет незначительного изменения потребительских свойств того или иного продукта. Подтверждением этого может служить динамика цен непродовольственных товаров, исчисленная на основе всех трех указанных индексов (табл. 9).

Таблица 9

Динамика цен по некоторым видам непродовольственных товаров за 1988—1989 гг., в % к прейскурантным ценам

Группы товаров	Индексы цен *		
	$Ip_{пр}$	$Ip_{тп}$	$I\bar{p}$
Непродовольственные товары	100	102,6	106,1
Одежда и белье	100	104,3	102,6
Обувь	100	104,1	104,5
Синтетические моющие средства	100	103,3	110,9
Чулки, носки	100	103,0	107,8
Хлопчатобумажные ткани	100	104,5	102,2
Шерстяные ткани и платки	100	103,1	108,5
Льняные ткани	100	101,4	106,0

* $Ip_{пр}$ и $I\bar{p}$ — соответственно прейскурантные и среднегрупповые индексы цен; $Ip_{тп}$ — индексы цен, исчисленные на основе товаров-представителей.

Исчисление прожиточного минимума позволит правительству и местным Советам определять размеры необходимой материальной помощи и оказывать ее лицам, находящимся за чертой бедности.

Растут ли объемы социальных благ?

Социальные блага — все материальные блага и услуги, которые предоставляются населению для удовлетворения его личных потребностей. Воспользуемся данными Госкомстата СССР и рассмотрим изменения в динамике социальных благ и потребительской структуре населения, происшедшие за два сопоставимых по времени периода: до перестройки (1981—1984 гг.) и после начала перестройки (1985—1988 гг.).

Таблица 10

Объем и динамика потребления населением социальных благ (в сопоставимых ценах)

Материальные блага и услуги	Объем			Темпы роста, в %		
	1980 г.	1984 г.	1988 г.	1984 г. к 1980 г.	1988 г. к 1984 г.	1988 г. к 1980 г.
Потреблено населением:						
а) всего, млрд. руб.:						
включая ВВИ *	453,3	480,8	487,0	110,4	101,3	111,9
без ВВИ	383,0	428,9	459,7	112,0	107,2	120,0
б) на душу населения, руб.:						
включая ВВИ	1639	1748	1705	106,7	97,5	104,0
без ВВИ	1442	1559	1610	108,1	103,3	111,6

* Винно-водочные изделия.

В течение 1981—1988 гг. объемы социальных благ возрастали в абсолютном выражении. Так, в 1980 г. их величина составила 435,5 млрд. руб. (включая ВВИ), а в 1988 г. — уже 487,0 млрд. руб. Однако если рассматривать изменения социальных благ по отдельным периодам, то в 1985—1988 гг. по сравнению с 1981—1984 гг. их темпы роста снизились. В то время как численность населения постоянно возрастала. Темпы его роста за эти периоды составили соответственно 103,8 и 103,6%. Все это в конечном счете привело к снижению среднегодовых темпов при росте душевого потребления социальных благ. Они составили за 1985—1988 и 1981—1984 гг. соответственно 0,8 и 2,0%. Такая тенденция сохраняется и в настоящее время. Об этом можно судить по ВНП, который возрос за 1989 г. на 3% (в сопоставимых ценах), а за 9 месяцев 1990 г. даже снизился на 1,5%. Если еще учесть рост численности населения страны за 1989 г. (0,7%) и инфляцию (по минимальной оценке 8%), то душевое производство ВНП не позволяет сегодня рассчитывать на какой-либо заметный прирост потребления.

Об изменении потребительской структуры населения свидетельствуют данные табл. 11.

Таблица 11

Структура потребления населением социальных благ, % к итогу

Материальные блага и услуги	1985 г.	1988 г.
Потреблено населением:		
материальных благ	68,1	69,9
ВВИ	10,1	5,7
платных услуг	6,7	7,7
бесплатных услуг	15,1	16,7
Итого социальных благ	100	100

В связи с проведением антиалкогольной кампании в потребительской структуре населения снизилась доля ВВИ. Так, если в 1980 и 1984 гг. душевое потребление алкогольных напитков составляло 197 и 189 руб. в расчете за год (в сопоставимых ценах 1983 г.), то в 1988 г. — всего лишь 96 руб. Хорошо это или плохо? С одной стороны, сокращение ВВИ можно оценить как положительный момент. Ведь ни для кого не секрет, что их чрезмерное употребление ведет к негативным экономическим и социальным последствиям: росту текучести кадров, снижению производительности труда, болезням, скандалам в семье, разводам и т. п. Однако одержанная победа в борьбе с «зеленым змием» в очередной раз была достигнута не экономическими, а административно-командными методами. Это привело к еще большему негативу — росту токсикомании, очередей в винных магазинах, потребления сахара и самогоноварения и т. п. Никто из нас не сомневается в необходимости сокращения уровня потребления алкогольных напитков, по которому, кстати, наша страна занимает довольно-таки скромное место. К примеру, в США и ФРГ душевое потребление чистого алкоголя составляет соответственно 8,0 и 9,1 л за год, а у нас — 3,7 л. Однако сокращать их объемы нужно на экономической основе — путем введения штрафов и других санкций за появление на работе в нетрезвом виде, расширения строительства бассейнов, кортов, стадионов для широких слоев населения, а не только для рекордсменов и медалистов, как это наблюдается сейчас. В США, например, созданы специальные дорожки для любителей бега трусцой. Необходимо перенять этот опыт и нам. В 1989—1990 гг.

создавшееся положение с алкоголем было несколько поправлено. Открылись магазины и расширилась торговля алкогольными напитками. Их объем за 9 месяцев 1990 г. возрос по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 7%. Однако это слабое утешение, так как послушными горе-руководителями райкомов и исполкомов уже загублены тысячи виноградников. Поэтому приходится увеличивать импорт алкогольных напитков, вместо того чтобы использовать денежные средства на приобретение товаров, более социально значимых для населения. Удивляет меня и то, что в правительственной программе по переходу к рынку были запланированы «драконовские» меры по борьбе с «зеленым змием». Ведь повышение цен на алкоголь, равно как и на табачные изделия, предполагалось не компенсировать населению, что привело бы к уже упомянутым мною негативным последствиям. Хорошо, что депутаты РСФСР исправили эту ошибку.

Доля услуг, оказанных населению, за последние годы возрастает. Причем рост платных услуг опережает рост бесплатных. Если в 1984 г. соотношение между бесплатными и платными услугами в расчете на 100 руб. бесплатных составляло 100 : 44, то сейчас — 100 : 46. Однако по-прежнему не преодолены сложившиеся в застойные годы диспропорции в удовлетворении потребностей населения в различных видах платных услуг. Более двух третей их общего объема оказываются работниками традиционных сфер обслуживания: бытового (23,1%), жилищно-коммунального (17,8%) и транспортного (29,5%). Крайне мало оказывается услуг работниками здравоохранения (1%), физической культуры и спорта (0,3%), культуры и искусства (3,6%), туризма (5,5%). Думается, нужно развивать сеть платных услуг и в такой нетрадиционной для них сфере, как народное образование. Зарубежный опыт подсказывает, что в целях стимулирования работы студентов бесплатное обучение должно сочетаться с платным. Реализовать такой подход не сложно. Одним из вариантов является введение платного обучения в вузах для тех учащихся, родители которых имеют высокие доходы (к примеру, от 500 руб. и выше). Организовать это можно на основе декларации, представляемой финансовым органам всеми жителями страны. Полезно также ввести небольшую, чисто номинальную плату за повторную пересдачу

экзаменов в вузах и других аналогичных работ. Такие экономические меры будут стимулировать студентов к получению знаний, а не к отсиживанию на занятиях в ожидании времени получения диплома и к многократным, ничего не дающим пересдачам своих «хвостов». Уверен, что поправить тяжелое положение в вузах другими путями просто невозможно.

Душевое потребление различных социальных благ сейчас выглядит так (руб.):

материальных благ	— 1193
всех услуг	— 417
в том числе:	
платных	— 132
бесплатных	— 285

Уровень потребления населением социальных благ в нашей стране, конечно же, далек от оптимального. Например, доля потребительских расходов в объеме ВНП США составляет 66,6%; Великобритании — 62,9; Франции — 60,9; Японии — 58,1, а у нас она несколько меньше — около 55%. Причина этого явления — высокая производительность труда в сфере материального производства, достигнутая развитыми странами, которая позволяет им выделять значительные средства на развитие сферы услуг. Об этом свидетельствуют данные Кельнского института немецкого хозяйства, приведенные из журнала «Шпигель». Из них хорошо видно, сколько времени нужно было работать в 1988 г. гражданину ФРГ и ГДР, чтобы купить:

	ФРГ		ГДР	
	ч	мин	ч	мин
цветной телевизор	83	30	739	4
холодильник	30	20	214	56
стиральную машину	53	13	346	54
масло (250 г)	0	7	1	27
сахар (1 кг)	0	6	0	14
молоко (1 л)	0	4	0	6
яйца (1 шт.)	0	1	0	3
говядину (1 кг)	0	32	0	52
свинину (1 кг)	0	35	1	12
пиво (0,5 л)	0	3	0	7

Вот почему так важно добиваться повышения эффективности использования потенциала материальной сферы, ибо от него в конечном счете зависит и уровень развития потенциала нематериального производства.

Вместо заключения

В ближайшее время не произойдет существенного увеличения потенциала нематериального производства. Ведь абсолютные приросты инвестиций в материальное производство и непроизводственную сферу на 90-е годы запланированы по существу равными, а уровень капвложений последней достаточно низок. Если еще учесть, как показывает опыт последних лет, предстоящие срывы по вводу в действие объектов социального назначения, происходящие по ряду объективных и субъективных причин (дефицит стройматериалов, низкий уровень строительного оборудования и квалификации специалистов и др.), то расширение материально-технической базы нематериального производства и запланированного роста платных услуг достичь вряд ли удастся. Поэтому в кратчайшие сроки необходимо заменить государственную форму собственности в сфере услуг на коллективную (арендную, кооперативную, акционерную и т. п.) и частную (индивидуальную). Только путем разукрупнения громоздких предприятий и организаций сферы услуг и осуществления перехода к малым предприятиям («малому бизнесу») можно добиться резкого увеличения объемов социальных благ, наиболее полно удовлетворить потребности населения.

Кроме того, успешное развитие материального и самого нематериального производства во многом будет зависеть и от того, сможем ли мы, как и японцы, наладить процесс подготовки и переподготовки рабочих кадров в зависимости от изменяющегося спроса и предложения в условиях рынка, сумеем ли мы в сжатые сроки создать советский менеджмент, преодолеть остаточный принцип к развитию личности, а в конечном счете реально, а не на бумаге повысить образовательный потенциал общества и эффективно использовать его в производстве. Поэтому в советской экономике, как и в западной, должны быть смещены акценты с вещественного фактора на человеческий.

Зарубежный опыт

Концепция измерения человеческого капитала, предложенная швейцарскими специалистами на Всемирном Женевском экономическом форуме в 1989 г.*

Слагаемые (индикаторы) фактора «человеческий капитал»	Позиция среди 22 стран		
	1-я	2-я	3-я
1	2	3	4
Численность населения	США	Япония	ФРГ
Динамика численности населения	Турция	Австрия	США
Влияние населения на экономический рост	США	Португалия	Испания
Возрастная структура населения	Ирландия	Турция	США
Влияние уровня урбанизации	Финляндия	США	Канада
Доля лиц молодых возрастов в общей численности населения	Турция	Ирландия	Н. Зеландия
Доля лиц пожилых возрастов в общей численности населения	Австрия	Япония	Н. Зеландия
Доля населения трудоспособного возраста (15—64 лет) в общей численности населения	Швеция	Норвегия	Дания
Динамика численности населения трудоспособного возраста	Н. Зеландия	Австрия	Канада
Доля женщин в численности населения трудоспособного возраста	Швеция	Финляндия	Дания
Доля занятых в численности населения трудоспособного возраста	Швеция	Норвегия	Финляндия
Динамика занятых	США	Австрия	Норвегия
Общий уровень безработицы	Швейцария	Швеция	Япония
Уровень безработицы среди молодежи	Дания	Швейцария	ФРГ
Уровень продолжительной безработицы	Япония	Португалия	Швейцария
Создание новых рабочих мест в 1989 г.	Япония	Португалия	Финляндия
Создание новых рабочих мест в перспективе	Япония	Португалия	Канада
Миграция высококвалифицированной рабочей силы	США	Финляндия	Швейцария

Продолжение таблицы

1	2	3	4
Профессиональное обучение	ФРГ	Япония	Швейцария
Высококвалифицированная рабочая сила	Ирландия	Япония	Дания
Доля высококвалифицированной рабочей силы в численности занятых	Ирландия	Япония	Дания
Мотивация нанимаемых работников	Япония	Швейцария	Швеция
Стимулы для нанимаемых работников	Япония	США	Франция
Мобильность нанимаемых работников	Япония	США	Ирландия
Подготовка менеджмента	Ирландия	Швеция	Швейцария
Профессиональная адаптация менеджмента	Швеция	Ирландия	США
Талант менеджмента	Япония	Швейцария	США
Оклад	Япония	Швейцария	Дания
Максимальная ставка подоходного налога	ФРГ	Франция	Н. Зеландия
Государственные расходы на образование в расчете на душу населения	США	Канада	Швеция
Среднее образование более высокой ступени	Дания/ Канада	—	Н. Зеландия/ Швейцария
Высшее образование	США	Канада	Швеция
Выпуск газет	Япония	Финляндия	Швеция
Средняя продолжительность жизни	Япония	Н. Зеландия/ Норвегия/ Швейцария	—
Система охраны здоровья	Дания	Швейцария	ФРГ
Степень опасности (риска) жизни	Япония	Англия	Турция
Фактор «человеческий капитал» в целом	США	Канада	Япония

* Источник: World Economic Forum (WEF), IMEDE: The World Competitiveness Report 1989. Institut der deutshen Wirshaft Köln.

СОДЕРЖАНИЕ

Научно-популярное издание

Самоукин Александр Иванович

ПОТЕНЦИАЛ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Главный отраслевой редактор В. А. Бабайцев
Редактор О. В. Ровинская
Младший редактор Е. М. Авешникова
Художественный редактор М. А. Бабичева
Техн. редактор И. Е. Белкина
Корректор В. В. Каночкина
ИБ № 11447

Сдано в набор 26.12.90. Подписано к печати 14.03.91. Формат бумаги 84×108¹/₃₂. Бумага тип. № 2. Гарнитура литературная. Печать высокая. Усл. печ. л. 3,36. Усл. кр.-отт. 3,57. Уч.-изд. л. 3,43. Тираж 10 936 экз. Заказ 2061. Цена 40 коп. Издательство «Знание». 101835, ГСП, Москва, Центр, проезд Серова, д. 4. Индекс заказа 913303.
Типография Всесоюзного общества «Знание». Москва, Центр, Новая пл., д. 3/4.

40 коп. Индекс 70097

Дорогой читатель!

Брошюры этой серии в розничную продажу не поступают, поэтому своевременно оформляйте подписку.

Подписка на брошюры издательства «Знание» ежеквартальная, принимается в любом отделении «Союзпечати».

Напоминаем Вам, что сведения о подписке Вы можете найти в каталоге «Всесоюзные газеты и журналы» в разделе «Подписные серии издательства «Знание».

ЗНАНИЕ

Цена подписки на год

4 руб. 80 коп.

Издательство «Знание»

Наш адрес:
101835,
Москва, Центр,
проезд Серова,4